



**Fosfatos del Huila la Conquista del Mercado de Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Honduras
y Guatemala**

María Paula Ramírez Montenegro

Yeimy Liliana Bastidas Bahos

Universidad Antonio Nariño

Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Programa de Comercio Internacional

Dirección Nacional UDCII

Neiva Huila, 18 de noviembre

2022

**Fosfatos Del Huila La Conquista Del Mercado De Panamá, Costa Rica, Nicaragua,
Honduras Y Guatemala**

**María Paula Ramírez Montenegro
Yeimy Liliana Bastidas Bahos**

**Monografía de grado presentado como requisito para optar el título de profesional en
Comercio Internacional.**

Asesor

Alexander Pastrana Monje

Línea De Investigación: Economía Internacional

Universidad Antonio Nariño

Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Programa de Comercio Internacional

Dirección Nacional UDCII

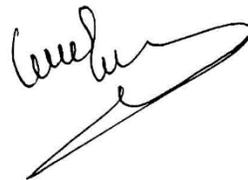
Neiva-Huila, 18 de noviembre

2022

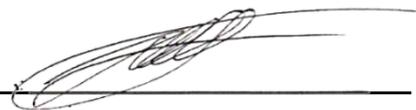
NOTA DE ACEPTACIÓN

Trabajo de grado titulado Fosfatos del Huila la conquista del
mercado de Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Honduras y
Guatemala

Cumple con los requisitos para optar el título de profesional en
Comercio Internacional



Firma del Tutor



Firma Jurado

Firma Jurado

Neiva, 18, noviembre, 2022

Tabla de Contenido

Resumen.....	17
Abstract.....	18
1. ESTUDIOS PRELIMINARES.....	21
1.1 Planteamiento del Problema	21
1.2 Objetivos del Proyecto.....	23
<i>1.2.1 Objetivo general.....</i>	<i>23</i>
<i>1.2.2 Objetivos específicos</i>	<i>23</i>
1.3 Marco Conceptual	24
<i>1.3.1 Antecedentes de la solución del problema</i>	<i>25</i>
<i>1.3.2 Marco teórico</i>	<i>27</i>
1.4 Alcance.....	33
1.5 Justificación.....	34
2. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	36
3. DESARROLLO	38
3.1 Estudio de la Oferta del Producto a Exportar al Mercado de Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Honduras y Guatemala	38
<i>3.1.1 Antecedentes de la empresa Fosfatos Del Huila S.A</i>	<i>38</i>
<i>3.1.2 Aspectos Administrativos y operativos</i>	<i>39</i>
<i>3.1.3 Productos que exporta la empresa Fosfatos del Huila.....</i>	<i>41</i>
<i>3.1.4 Capacidad de exportación y política de ventas de la empresa Fosfatos Del Huila S.A. 42</i>	
<i>3.1.5 Competencia nacional de la empresa Fosfatos del Huila S.A</i>	<i>43</i>
<i>3.1.6 Competencia internacional de la empresa Fosfatos del Huila S.A</i>	<i>44</i>
<i>3.1.7 Competencia en Centroamérica de la empresa Fosfatos del Huila S.A.....</i>	<i>45</i>
3.2 Estudio de la Demanda del Producto a Exportar en Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Honduras y Guatemala	47

<i>3.2.1 Características de los países como Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Honduras y Guatemala</i>	47
<i>3.2.2 Características de los diferentes tipos de suelos en Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Honduras y Guatemala</i>	49
<i>3.2.3 Cuantificar la demanda de fosfato en las partidas sin moler 251010 y molido 251020.</i>	51
<i>3.2.4 Empresas importadoras de Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Honduras y Guatemala.</i>	53
CONCLUSIONES	54
RECOMENDACIONES	56
REFERENCIAS	57

Lista de figuras

Figura 1. <i>Círculo virtuoso del crecimiento dirigido por las exportaciones</i>	31
Figura 2. <i>Competencia nacional de la empresa Fosfatos del Huila S.A</i>	43
Figura 3 <i>Competencia internacional de la empresa Fosfatos del Huila S.A</i>	44
Figura 4. <i>Competencia en Centroamérica de la empresa Fosfatos del Huila S.A</i>	46
Figura 5. <i>Cuantificar la demanda de fosfato en las partidas sin moler 251010 y molido 251020</i>	52

Lista de Anexos

Anexo 1. Entrevista Realizada al Gerente de la empresa Fosfatos del Huila, El Dr. Jaime Yunda Penagos.....	60
Anexo 2. Entrevista Realizada al Agrónomo de la empresa Fosfatos del Huila S.A el Señor Javier Colmenares.....	61
Anexo 3. Entrevista Realizada al Encargado del Área Comercial de la Empresa Fosfatos del Huila S.A El Señor Carlos Erazo.	62
Anexo 4. Entrevista Realizada al Jefe de Mina y Jefe de Planta de la Empresa Fosfatos del Huila S.A Los Señores Rafael López y German Torres.	64
Anexo 5. Organigrama de la empresa Fosfatos del Huila S.A.	65
Anexo 6. Suelos de Panamá.....	66
Anexo 7. Suelos de Costa Rica.....	67
Anexo 8. Suelos de Nicaragua.....	68
Anexo 9. Suelos de Honduras.....	69
Anexo 10. Suelos de Guatemala.....	70
Anexo 11. Empresas de Panamá.....	71
Anexo 12. Empresas de Costa Rica.....	
Anexo 13. Empresas de Costa Rica.....	72
Anexo 14. Empresas de Nicaragua.....	72
Anexo 15. Empresas de Honduras.....	73
Anexo 16. Empresas de Guatemala.....	74

Agradecimientos

Queremos agradecer profundamente a nuestra casa de estudios la Universidad Antonio Nariño por abrimos sus puertas, donde a lo largo de 4 años logramos formarnos como excelentes profesionales y donde la motivación, el propósito, la responsabilidad y la autonomía se convirtieron en valores aliados para alcanzar esta meta tan esperada.

Por su parte también reconocemos generalmente a todo el cuerpo de docentes UAN, en especial a nuestro director científico del semillero JYP-UAN y director de tesis Alexander Pastrana Monje, así mismo como a nuestro vicedecano de comercio internacional John Jairo Quimbaya Ramírez por aportarnos sus conocimientos en el área, encaminarnos al mundo empresarial y bríndanos su seguridad y confianza para la realización de este estudio de carácter investigativo.

Finalmente, nuestra más sincera gratitud con la empresa Fosfatos del Huila S.A, al Dr Jaime Yunda Penagos, y sus colaboradores por confiar en nuestro profesionalismo para la realización de este estudio; esperamos que nuestra investigación sea de gran aporte para su empresa.

Dedicatoria

Dedicamos este trabajo principalmente a Dios por ser nuestro principal aliado en el cumplimiento de cada una de nuestras metas, por guiarnos y conducirnos por el camino correcto durante este largo proceso de formación académica, crecimiento personal y el desarrollo de este estudio.

A nuestros padres y demás familiares por brindarnos su amor, apoyo, comprensión, motivación y educación en la cual sobresalieron valores sustanciales, los cuales nos instruyeron que con esfuerzo, dedicación, humildad y perseverancia se logran alcanzar grandes éxitos personales y profesionales.

Resumen

La presente monografía tuvo como fin sentar las bases para que la empresa Fosfatos del Huila S.A. conquiste el mercado centroamericano, específicamente el mercado de Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Honduras y Guatemala con el objetivo de cumplir el propósito planteado por la compañía en su visión empresarial de transformarse en líder de producción y ventas de fosfato y sus derivados.

La monografía se desarrolla bajo el formato de un estudio descriptivo, cuya información se obtuvo mediante fuentes primarias y secundarias. El proyecto se estructuró a través de dos objetivos centrales que guiaron la investigación, por un lado, la oferta del fosfato y, por otro lado, la demanda de fosfato existente en los países centroamericanos. Asimismo, se desarrolló el estudio bajo el enfoque de la economía internacional y el comercio internacional donde el principal objetivo fue contribuir al desarrollo del departamento Huila por medio del sector minero y el consecuente incremento de las exportaciones.

Palabras clave: fosfato, comercio internacional, mercado, exportaciones.

Abstract

The purpose of this monograph was to lay the foundations for the company Fosfatos del Huila S.A. conquer the central American market, specifically the market of Panama, Costa Rica, Nicaragua, Honduras and Guatemala with the aim of fulfilling the purpose set by the company in its business vision of becoming a leader in the production and sales of phosphate and derivatives.

The monograph is developed under the format of a descriptive study, whose information was obtained through primary and secondary sources. The project was structured through two central objectives that guided the research, on one hand, the supply of phosphate and on the other hand, the existing demand for phosphate in Central American countries. The study was developed under the international economy and international trade approach where the main objective was to contribute to the development of the Huila department through the mining sector and the consequent increase in exports.

Keywords: phosphate, international trade, market, export.

INTRODUCCIÓN

Debido a los avances de la globalización y de las nuevas Tecnologías de la Información y Comunicación el grado de interdependencia entre los Estados se ha incrementado notablemente. Como consecuencia de ello, los Estados deben participar del comercio internacional, comprenderlo, analizarlo y extraer las mayores ventajas posibles. El comercio internacional posee gran relevancia para el desarrollo de los países ya que promueve las relaciones positivas entre Estados, disminuyendo las probabilidades de conflicto, promoviendo las relaciones internacionales y la prosperidad de los pueblos. Es por ello, que la presente monografía buscará utilizar el comercio internacional como pilar fundamental para cumplir con los objetivos propuestos por la empresa Fosfatos del Huila S.A. y a su vez, contribuir al desarrollo del departamento de Huila, Colombia.

Para cumplir el propósito central de la presente monografía, la investigación se desglosará en dos grandes líneas: por un lado, la oferta de fosfato de la empresa y por el otro lado, la demanda de fosfato existente en los países de Centroamérica: Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Honduras y Guatemala.

La importancia de este trabajo radica en la posibilidad de brindar a la empresa un estudio de mercado que le permita continuar el proceso para convertirse en líder en producción y venta de roca fosfórica y sus derivados. A su vez, el fosfato posee grandes beneficios para la agricultura y la vida en general, debido a que es utilizado en la producción de fertilizantes con el objetivo de alcanzar mayores estándares de productividad agrícola, contribuyendo de esta manera a la seguridad alimentaria e incrementando las posibilidades de que mayor porcentaje de la población acceda a los alimentos. Finalmente, el estudio permite centrarse en una importante empresa de la región por lo cual, los beneficios no serán únicamente para la compañía, sino que se extenderán a los habitantes del departamento de

Huila mediante la promoción de las exportaciones, desarrollo y crecimiento de la producción, ingreso de divisas y generación de nuevos empleos.

1. ESTUDIOS PRELIMINARES

1.1 Planteamiento del Problema

Para definir el comercio internacional, es necesario analizar la economía, en donde según (Peña, 2009) resalta que se debe revisar la dimensión que trasciende fronteras de un país, es decir la que aborda problemas económicos con fines internacionales.

Por lo tanto, la economía internacional aborda el estudio de los problemas que plantean las transacciones económicas, por ende, cuando se habla de economía internacional, hace referencia al vínculo de los factores del comercio internacional (Peña, 2009).

De esta manera se logra definir que el comercio internacional, es el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se de origen a las importaciones y a las exportaciones (veras, 2009).

Por otro lado, los autores Adam Smith, David Ricardo, Elí Heckscher, Bertil Ohlin y más recientemente Paul Krugman, han demostrado desde hace más de 200 años que el comercio internacional es un instrumento potente para el crecimiento de los países.

Una variable macroeconómica importante del comercio internacional es la exportación, pues con ella se aumenta la producción nacional, se impulsan las empresas, se crean empleos y se generan divisas para el país.

Por otra parte, los gobiernos del Departamento del Huila, durante los últimos años ha presentado su preocupación por el crecimiento y desarrollo, es por ello que propicio un debate al interior de la sociedad para definir los sectores, denominados apuestas productivas las

cuales según (Huila, 2021) son la Agricultura de Base tecnológica, Turismo, Piscicultura, Energía, Economía Creativa y Minera.

El presente trabajo se centra en la apuesta productiva minera la cual es aquella que conforma los productos Oro, Mármol, Calcáreos y Fosfato. El fosfato es uno de los productos de alta potencialidad productiva y este será el objeto principal de la investigación. En el Departamento del Huila se cuenta con una empresa emblemática, productora, transformadora y comercializadora de este producto, la cual es Fosfatos del Huila S.A. (Huila f. d., 2022) y es a partir de esta donde se centrará este trabajo de grado.

Con este estudio se pretende impulsar y dinamizar las ventas de la empresa fosfatos del Huila a los mercados internacionales mediante la apertura y consolidación del mercado internacional, principalmente el centroamericano, para de esta manera cumplir con su visión de:

Ser la empresa líder en producción y venta de roca fosfórica y sus derivados, para atender los actores de la cadena alimentaria en Colombia y los mercados de interés en el mundo, inicialmente 5 países de Centroamérica y el Caribe: Guatemala, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá (Fosfatos Del Huila S.A., 2020)

Por lo anterior, la pregunta de investigación es ¿cómo lograr que la empresa Fosfatos del Huila consolide conquiste el mercado de Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Honduras y Guatemala y de esta manera contribuir al cumplimiento de su visión?

1.2 Objetivos del Proyecto

Para dar respuesta a la pregunta problema planteada anteriormente, se ha decidido formular los siguientes objetivos, los cuales se cumplirán a lo largo de esta investigación.

1.2.1 *Objetivo general*

Elaborar un estudio para que Fosfatos del Huila conquiste el mercado de Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Honduras y Guatemala y así contribuir a su propósito de ser la empresa líder en producción y ventas de Fuente de Fosfato y sus derivados.

1.2.2 *Objetivos específicos*

- Realizar un estudio de la oferta del producto a exportar al mercado de Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Honduras y Guatemala.
- Realizar un estudio de la demanda del producto en Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Honduras y Guatemala.

1.3 Marco Conceptual

El marco conceptual que soporta esta investigación trata principalmente acerca del fosfato y su discrepancia con la roca fosfórica. Así mismo como otros términos asemejados al tema, tales como las fuentes de minerales intrusivos, extorsivos y sedimentario marino.

➤ **El fosfato**

El fosfato es un mineral con alto contenido de fósforo que se extrae directamente de la tierra en diferentes formas, ya sea extrusivo, intrusivo o sedimentario marino concentrados en “roca fosfórica” (Gutiérrez, 2013) y el cual con el paso de los años se ha convertido en uno de los elementos vitales para la agricultura y la vida en general; ya que la compone todas las cadenas alimenticias, pasando de un organismo a otro (Castro y Melgar, 2015) y el cual es requerido en aquellos países donde existe gran deficiencia de fósforo en sus suelos; optando por la aplicación de fertilizantes fosfatados con el objetivo de alcanzar mayores estándares de productividad agrícola (Fernández, 2007).

Por otro lado, es de resaltar que el fosfato es la parte ya transformada de la roca fosfórica y el cual es comercializado en los mercados nacionales e internacionales en diferentes presentaciones y concentraciones requeridas por el cultivo.

➤ **La roca fosfórica**

Rocas fosfáticas es el nombre comercial para rocas que contienen uno o más minerales fosfáticos, cuya base es el fosfato de calcio (Agrominerales, 2022). Estas rocas pueden utilizarse en forma directa como fertilizantes, o como fuente de fosfatos y de fósforo, para lo cual son sometidas a tratamientos de concentración y depuración, expendiéndose finalmente como productos comerciales (Gutiérrez, 2013). Donde allí básicamente su comparación con el fosfato.

➤ **Fuente de mineral intrusivo**

Las fuentes de minerales intrusivos o plutónicas, son aquellas que hacen referencia a rocas que se originan por un enfriamiento lento dentro de la corteza terrestre sometidas a presiones elevadas (Duran, 2004).

➤ **Fuente de mineral extrusivo**

Las fuentes de minerales extrusivos o volcánicos, se diferencian de las anteriores, por ser rocas que se solidifican en el exterior (Cidead, 2015)

➤ **Fuente de mineral sedimentario marino**

Las fuentes de mineral sedimentario marino, son conocidos como el depósito final de aquellas sustancias producidas en las aguas superficiales y aquellas introducidas al mar por procesos naturales y antrópicos (Castillo, Valdes y Alexis, 2014)

Según Martínez Gutiérrez (2013) resalta que en los sedimentos marinos se encuentran las mayores reservas de fosforo y las de mejor calidad, las cuales son apetecidas para uso agrícola.

1.3.1 Antecedentes de la solución del problema

Para dar respuesta al estado del arte, es clave iniciar definiendo que este, hace referencia a un tipo de investigación documental acerca de la forma en que diferentes autores han tratado acerca de un tema en específico (Madariaga, 2015)

Tratándose de un estudio de caso, los antecedentes de esta investigación lo constituyen siete trabajos de grado que han realizado diferentes estudiantes de universidades en Colombia y Perú acerca del fosfato y la empresa Fosfatos del Huila S.A, durante el periodo 2006-2021, es decir durante 18 años.

Se han encontrado 6 trabajos de grado, de los cuales 2 son de Perú, exactamente de la Universidad Pública Peruana en la ciudad de Sechura y otra de la Universidad Privada Católica

de Perú en la ciudad de Jaramillo. Por otro lado, se han identificado 4 trabajos de grado elaborados en universidades privadas de Colombia, donde 3 son de la ciudad de Neiva llevadas a cabo en la Universidad Nacional Abierta Y A Distancia (UNAD), Universidad Cooperativa De Colombia (UCC) y la Universidad Antonio Nariño (UAN). Y finalmente una realizada en la ciudad de Bogotá en la Universidad De La Salle.

Así mismo, se logró identificar que los estudios realizados por las universidades nombradas anteriormente, tienen enfoque dirigido a diferentes disciplinas como las ingenierías, los negocios y comercio internacional.

Se encontraron dos estudios guiados a las ramas de la ingeniería, los cuales no participan dentro de la línea investigativa de esta monografía. Sin embargo, se identificaron 4 estudios realizados en Colombia y Perú con enfoque a los negocios y comercio internacional, de los cuales 2 de estos son realizados directamente a la empresa fosfatos del Huila, los cuales se titulan “Diplomado de profundización de Supply Chain Management y Logística” y “Fosfatos del Huila y su incidencia a la dinámica productiva del departamento del Huila, estado de caso centroamericano”.

El primer estudio investigativo realizado en el año 2016, denominado “Diplomado de profundización de Supply Chain Management y Logística” tiene como objetivo aplicar conceptos modernos sobre el Supply Chain Management a la empresa Fosfatos del Huila S.A, para mejorar su logística a la hora de producir fosfato, en especial la fosforita 25P.

El segundo estudio realizado por Trujillo Quintero y Polanía González (2021) acerca de “Fosfatos del Huila y su incidencia a la dinámica productiva del departamento del Huila,

estado de caso centroamericano” tiene el propósito de analizar la relación funcional entre la producción de la empresa fosfatos del Huila y el PIB del departamento del Huila, entre los periodos 2015-2019. Con la intención de validar si existe alguna incidencia en la dinámica productiva de este territorio, el cual va orientada al desarrollo de las apuestas productivas, en especial de la minera con el fin de lograr ser más competitivos y eficientes en este sector; Para que de esta manera se logre contribuir al aumento del desarrollo del departamento del Huila en materia de comercio internacional, sin dejar atrás que este ha sido uno de los estudios más recientes que se ha realizado directamente a la empresa Fosfatos del Huila en materia de exportación de fosfato y el cual tiene un enfoque hacia lo económico.

Durante la investigación de los estudios realizados, se logró determinar que ninguno de ellos ha realizado un estudio de mercado a la empresa fosfatos del Huila S.A, por lo cual se tomó la decisión de realizar un estudio de mercado que permita que la empresa fosfatos del Huila S.A logre la exportación del fosfato y conquistar el mercado de Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Honduras y Guatemala, para que de esta manera se logre incentivar el desarrollo del departamento a través del comercio internacional y junto a esto cumplir con su visión de:

Ser la empresa líder en producción y venta de roca fosfórica y sus derivados, para atender los actores de la cadena alimentaria en Colombia y los mercados de interés en el mundo, inicialmente 5 países de Centroamérica y el Caribe: Guatemala, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá (Fosfatos Del Huila S.A., 2020).

1.3.2 Marco teórico

En este acápite primero se hará un esbozo de las teorías del comercio internacional en general, haciendo énfasis en la teoría que tiene ver con el crecimiento impulsado por las

exportaciones planteado por Thirlwall y finalmente la teoría del marketing internacional, las cuales se explicarán a continuación:

➤ **Teoría del comercio internacional**

La primer teoría que ilustra esta investigación es la del comercio internacional, la cual según los economistas Smith (1776), Ricardo 1818), Krugman (2010), Heckscher y Ohlin (1932) destacan con base a sus modelos teóricos de comercio internacional la importancia de esta disciplina para el desarrollo de los países, ya que promueve las relaciones internacionales y la prosperidad de los pueblos, otorgando tanto ventajas comparativas como ventajas competitivas, que denote oportunidades de crecimiento de los países, facilitando la adquisición de bienes y logrando de este modo un flujo comercial que permita la estabilidad económica del país (Blanco, 2011).

Existen dos variables macroeconomías fundamentales en el comercio internacional, por un lado, las importaciones y por otro lado las exportaciones.

Las exportaciones son una variable vital dentro del comercio internacional; ya que cuando un país exporta está generando divisas, empleo, ingresos, impulsando el crecimiento empresarial y la producción de bienes y servicios (CEPAL, 2013)

Las referencias teóricas fundamentales del comercio internacional y aquellas que explican la importancia de la participación del comercio internacional dentro de la economía son inicialmente la ventaja absoluta (mano invisible) de Adam Smith donde afirma que un país debe especializarse en producir y exportar bienes en los que tiene ventaja absoluta; es decir donde su producción sea más eficiente e importar los que otros países tienen gran ventaja (CEPAL, 2013).

La Teoría de Smith (1776) años después sirve como base para la formulación de la ventaja comparativa, es decir la versión Ricardiana, la cual establece que así un país tenga desventajas absolutas en la producción de los bienes, en algunos de ellos estas desventajas serán menores, es decir, existirán ventajas relativas o comparativas (Ricoy, 2005). Años después Heckscher y Ohlin (1933), exponen su modelo, el cual señala que un país con un comercio balanceado va a exportar el bien que use intensivamente abundante, su factor relativamente abundante y va a importar el bien que use intensivamente escaso (Candia, 2013) Finalmente, se tiene la nueva teoría del comercio internacional planteada por Paul Krugman quien introduce el concepto de economías a escala, y la existencia de un mercado de competencia monopolística y no de competencia perfecta; haciendo énfasis en que, a mayor producción, menor costo unitario para competir en el escenario internacional (Krugman, Obstfeld y Melitz, 2012).

➤ **Teoría de Thirlwall**

La teoría de Thirlwall (2000) surge a raíz del modelo de crecimiento limitado por la balanza de pagos, el cual da paso a los inicios de la teoría del crecimiento dirigida por la demanda y se introduce en el crecimiento dirigido por las exportaciones.

La teoría del crecimiento dirigida por la demanda, es expuesta por el economista inglés Harrod (1939), en la cual reconoce la importancia de la demanda agregada, y a su vez le permite restaurar el enfoque clásico de la teoría del crecimiento (Perronity, 2022).

En esta teoría Harrod (1939) señala, que la acumulación de capital, como el crecimiento de la producción depende del nivel y comportamiento del ahorro interno (Jiménez, 2011), donde las economías pequeñas no influyen en el movimiento de los precios internacionales, las importaciones se ajustan al exceso de la demanda de bienes importables y las exportaciones al exceso de oferta de bienes exportables correspondientes a los términos

de intercambio (Jiménez, 2011). Lo cual permite interpretar que las economías no se encuentran ligadas a limitaciones de demanda en su comercio exterior.

Por otro lado, es de destacar, que esta teoría nace como respuesta a la problemática que vivía el modelo limitado de la balanza de pagos, ya que este era bastante criticado por enfocarse únicamente al crecimiento económico desde la perspectiva de la oferta (Jiménez, 2011). Posteriormente surge el modelo de crecimiento dirigido a las exportaciones, expuesto por el economista británico Antony Thirlwall, y el cual años después daría paso al nacimiento de la ley de Thirlwall.

El modelo de crecimiento dirigido a las exportaciones, se basa en demostrar la importancia de la demanda como determinante del crecimiento en donde (Thirlwall, 2000) señala que las exportaciones son un componente de la demanda agregada según tres características, las cuales son:

- Las exportaciones son el único componente de la demanda verdaderamente autónomo.
- Las exportaciones constituyen el único componente de la demanda que pueden pagar los requerimientos de las importaciones del crecimiento.
- Permite el aumento de las importaciones.

Este paradigma asume que el crecimiento de la productividad dependa parcialmente del crecimiento del producto en sí mismo dando paso a la ley de Verdoorn (Jiménez, 2011).

El cual se basa en un círculo virtuoso de crecimiento dirigido a las exportaciones, que se puede visualizar en la Figura 1, en el cual se genera mucho más rápido el crecimiento del producto y de su productividad, disminuyendo el crecimiento de los costos laborales unitarios, y por lo tanto mayor crecimiento de las exportaciones del producto (Thirlwall, 2000).

Figura 1.

Círculo virtuoso del crecimiento dirigido por las exportaciones



Nota: Adaptado de: Jiménez, F (2011) *Crecimiento económico enfoques y modelos*. Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Finalmente, la Ley de Thirlwall (2000) o también conocido como el movimiento dirigido por las exportaciones. Explica que el crecimiento de los países es más conveniente para las regiones; puesto que el sector exterior es mucho mayor para el ámbito regional que para los propios países (Thirlwall, 2000). Donde:

El crecimiento económico regional no puede estar restringido por la oferta dada la mayor movilidad de los factores productivos interregionales y que en el caso de ser economías abiertas como las regionales las exportaciones constituyen el principal componente de la demanda autónoma (Thirlwall, 2000).

Aquí concluye que esta ley debe establecerse fundamentalmente, excepto en la tasa de crecimiento consistente con el equilibrio en la balanza de pagos, el cual excede la máxima tasa de crecimiento alcanzable, la tasa de crecimiento de un país se aproximará a la ratio de

la tasa de crecimiento de sus exportaciones y la elasticidad ingreso de la demanda por importaciones.

➤ **Teoría del mercadeo internacional**

La teoría del mercado internacional, expuesta por Lerma Kirchner y Márquez Castro (2010), en su libro de “comercio y marketing internacional”, resalta que esta actividad se ocupa fundamentalmente de llevar y hacer operar con éxito un producto en un determinado mercado internacional, con la finalidad de satisfacer los deseos y necesidades de sus futuros consumidores y usuarios. Debido al papel que desempeña, en cuanto a la generación de respuestas positivas como la paz y prosperidad que trae a los pueblos la actividad de comercializar productos, ya que el comercio fomenta creatividad, entendimiento mutuo e interdependencia; generando de esta manera una expansión económica mundial, que brinda oportunidades a mercados globales (Cateora, Gilly y Graham, 2010).

En la actualidad el sistema de marketing es muy diferente en todos los países, a causa, de la globalización de los mercados, donde varía su cultura, idioma, capacidad adquisitiva, sectores, colores y en general la forma de vender el producto. Por ello, (Keegan y Green, 2009) en su libro de “Marketing internacional” resalta la importancia de diseñar un producto que se adapte específicamente al mercado meta, para que de esta manera logre cumplir con las expectativas del consumidor y genere satisfacción al cliente.

1.4 Alcance

El alcance de este proyecto en cuanto al análisis de la oferta, en este punto solamente se hace un análisis de la competencia y de aquella competencia que produce y exporta fosfato al mundo. En adición este proyecto en cuanto a los exportadores se centra solamente en identificar los países que están exportando fosfato en el mundo, pero sin detallar las empresas exportadoras mundiales de este fosfato en cada país.

En cuanto al análisis de la demanda este proyecto lo que plantea es identificar las unidades demandadas en el mundo y las unidades demandadas en Centroamérica sin profundizar en el valor monetario de las mismas y sin profundizar en el tema de los precios, ya que hasta allá no es el alcance de este proyecto. Por otro lado, en cuanto a los clientes en los 5 países Centroamericanos es decir la demanda, solamente se cuantifican las empresas importadoras en cada uno de los países sin llegar a detallar internamente como es la situación particular de cada una de esas empresas, por lo que sencillamente se enumera y se deja establecido que un nuevo trabajo de grado debería profundizar en cada una de estas empresas y en cada uno de estos países.

1.5 Justificación

Son tres los elementos fundamentales a tener en cuenta a la hora de justificar una investigación, el origen del trabajo, su importancia y su propósito, los cuales deben dirigirse hacia una misma dirección teniendo siempre en cuenta una línea de investigación, que para este trabajo de grado es Economía Internacional.

Esta monografía se origina tras la necesidad de contribuir al desarrollo del departamento del Huila, por medio de sus seis apuestas productivas priorizadas como lo son la agroindustria de base tecnológica, el turismo, la piscicultura, energía, economía creativa, y finalmente el pilar de esta investigación la apuesta productiva minera y con ella uno de los minerales más importante como lo es el Fosfato (Cámara de Comercio del Huila, 2021). Se considera crucial aportarle a la globalización y desarrollo de la economía del departamento por medio del sector minero y el incremento de sus exportaciones; aquellas que para el año 2021 representan el 8,5% de las exportaciones Huilenses (Mincomercio, 2022) ya que al exportar más se genera mayor entrada de divisas al territorio nacional, mayores empleos y se expande el aparato productivo.

Varias son las razones que giran alrededor de la importancia de este trabajo, una de ella es la contribución al crecimiento y desarrollo empresarial del departamento del Huila por la vía del comercio internacional y en particular de las exportaciones, las cuales representan en promedio solo el 1,3% de las exportaciones nacionales, muy inferior a territorios más prósperos como Antioquia 12,5%, Bogotá 6,6%, el Valle del Cauca (4,7%) y Atlántico 3,3% cifras para el periodo 2012-2021. (Mincomercio, 2022)

Otro factor que sustenta la importancia de esta investigación es la seguridad alimentaria, la cual tiene el deber de asegurar en todo momento el acceso físico, social y

económico a alimentos suficientes, inocuos y nutritivos que satisfacen sus necesidades energéticas diarias (Cumbre mundial de alimentación, 1996), y la cual depende en cierta parte del uso de los fertilizantes, especialmente de aquellos elaborados con fosfato, elementovital que desde el siglo XX es utilizado a nivel mundial como fuente de producción para alimentos de calidad, ricos en vitaminas y minerales (Green Facts, 2016)

Finalmente, el propósito de esta investigación es sentar bases para que una de las empresas más emblemáticas de la región como Fosfatos del Huila S.A. conquiste el mercado centroamericano, principalmente de países como Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Honduras y Guatemala y así contribuir al cumplimiento de su visión la cual es ser la empresa líder en producción y venta de roca fosfórica y sus derivados, para atender a los actores de la cadena alimentaria en Colombia y los mercados de interés en el mundo (inicialmente 5 países de Centroamérica y el Caribe) (Fosfatos Del Huila S.A., 2020).

2. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Se considera acertado resaltar principalmente que el tipo de estudio a realizar es netamente descriptivo, donde Sabino (2015) lo define como un tipo de investigación que describe algunas características fundamentales de conjuntos homogéneos de fenómenos, haciendo uso de criterios sistemáticos que permiten establecer la estructura o el comportamiento de fenómenos en estudio.

Para esta investigación se han dispuesto una serie de actividades las cuales tienen como finalidad profundizar, facilitar y cumplir con cada objetivo específico propuesto, que lleve finalmente a la ejecución del objetivo general.

Para realizar el estudio de la oferta, se ha llevado a cabo un trabajo de campo donde se hicieron visitas a la empresa Fosfatos del Huila S.A en su mina, planta y área administrativa.

La fuente de información utilizada fue la primaria y la técnica de recolección de la información fue la entrevista, aquí se logró interrogar a las personas más representativas como lo son; el gerente de la Empresa Fosfatos Del Huila S.A el Dr. Jaime Yunda Penagos, el agrónomo Javier Colmenares y el encargado del área comercial Carlos Erazo; así mismo como al jefe de mina el señor Rafael López y jefe de planta el señor German Torres; donde se llevó a cabo la realización de diferentes cuestionarios enfocados al área perteneciente.

Las entrevistas permitieron conocer acerca del área administrativa, operativa, los tipos de productos que comercializan a nivel nacional e internacional, política en ventas, la capacidad de producción y exportación.

En el estudio de la oferta, no solo se utilizó la fuente de información primaria, si no que además también se hizo uso de información secundaria, por medio de revisión documental en páginas web como Legiscomex y Trademap, para conocer a la competencia

nacional e internacional y principalmente aquellos países como Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Honduras y Guatemala.

Por otro lado, el objetivo numero dos que es el estudio de la demanda, se llevó a cabo por medio de fuentes de información únicamente secundaria; teniendo como referencia aquellos estudios realizados por parte de instituciones y universidades.

En adición, se indago por medio de plataformas como Legiscomex, Trademap, el Banco Mundial y la dirección de impuestos y aduanas nacionales -DIAN-

Las cuales sirvieron como fuentes de información para indagar acerca de la partida arancelaria, aspectos logísticos de comercio exterior, aspectos económicos, cantidades importadas a nivel mundial y en Centroamérica, países que demandan fosfato colombiano, las empresas importadoras de fosfato en Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Honduras y Guatemala y estudios de cultivos y suelos; durante un periodo de tiempo exacto de 2015-2021.

En resumen, se logra concluir que para llevar a cabo con el cumplimiento de los dos objetivos propuestos para la realización de este trabajo, se utilizó como tipo de estudio el descriptivo, con fuentes de información primarias y secundarias, la técnica de recolección de información fue la entrevista y revisión documental, el instrumento de recolección de información fue cuestionario, el cual se aplicó al gerente y empleados de la empresa Fosfatos Del Huila S.A. Herramientas las cuales se encuentran en los anexos 1, 2,3 y 4 de la parte final de este trabajo de investigación.

3. DESARROLLO

En este capítulo, se presentarán los resultados de la investigación, los cuales se llevarán a cabo con base en los dos objetivos específicos antes descritos. Primero se dará inicio con el estudio de la oferta y posteriormente se presentará los hallazgos del estudio de la demanda.

3.1 Estudio de la Oferta del Producto a Exportar al Mercado de Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Honduras y Guatemala

Con el propósito de llevar a cabo la realización de este primer objetivo, se han propuesto las siguientes actividades, las cuales se resolverán a lo largo de la investigación. Las actividades a realizar son conocer la empresa Fosfatos del Huila en cuanto a sus antecedentes, aspecto administrativo y operativo, conocer a profundidad el producto a exportar, conocer la capacidad de exportación de la empresa Fosfatos del Huila, así mismo como sus políticas en ventas y finalmente conocer la competencia, nacional, internacional y de los países como Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Honduras y Guatemala.

3.1.1 *Antecedentes de la empresa Fosfatos Del Huila S.A.*

En cuanto a los antecedentes o contexto histórico de la empresa Fosfatos Del Huila S.A., se resalta que esta empresa, da inicio con sus labores en el año de 1975 bajo la escritura pública N°.790, dando respuesta al sueño de uno de sus mayores accionistas fundadores como el Sr. David Rojas Castro, Adriana Espinosa, Erika Herrera, Francy Medina, Jhoan Perdomo y Lizeth Quiroga, (2016).

Pero no es sino hasta 1988 cuando da inicio a la explotación de yacimientos de roca fosfórica en la Mina Media Luna, ubicado en la vereda San Isidro del municipio de Aipe, la

cual hasta el año 2016 contaba con un aproximado de 990 hectáreas, destinadas a esta actividad, con los accionistas: Adriana Espinosa, Erika Herrera, Francly Medina, Jhoan Perdomo y Lizeth (2016).

Seis años después, para 1994 la empresa Fosfatos del Huila, da inicio al montaje de la planta trituradora de molienda, con la visión de adelantar nuevos procesos que permitieran el aumento de su capacidad productiva con los accionistas: Adriana Espinosa, Erika Herrera, Francly Medina, Jhoan Perdomo y Lizeth Quiroga, (2016).

En la actualidad la empresa Fosfatos del Huila S.A. es reconocida como una empresa Márquez Castro mejor roca fosfórica del país destinada para el consumo nacional e internacional (Fosfatos Del Huila S.A., 2020).

La empresa Fosfatos del Huila S.A. tiene como misión:

Innovando propendemos por el incremento de la productividad agroindustrial, suministrando la mejor Roca Fosfórica del país y derivados de alta calidad, mediante la mejora continua de nuestros procesos, encaminados a garantizar satisfacción del cliente, seguridad alimentaria, mejorar la calidad de vida, generar empleos estables, paz, bienestar y riqueza (Fosfatos Del Huila S.A., 2020).

Visionándose con “Ser la empresa líder en producción y ventas de roca fosfórica y sus derivados, para atender a los actores de la cadena alimentaria de Colombia y los mercados de interés en el mundo (Inicialmente 5 países de Centroamérica y el Caribe)” (Fosfatos Del Huila S.A., 2020).

3.1.2 Aspectos Administrativos y operativos

En cuanto a los aspectos administrativos y operativos, la empresa Fosfatos Del Huila S.A, está constituida por una asamblea general compuesta por 178 socios, de los cuales el

11.7% pertenece al sector público y el 88.8% al sector privado. Siendo de esta manera la compañía Alcanos de Colombia el socio mayoritario de esta emblemática empresa. Así mismo cabe destacar que Fosfatos Del Huila S.A cuenta con una junta directiva compuesta por su presidente, el SR. David Rojas Arce, el gerente de la empresa el DR. Jaime Yunda Penagos, un representante perteneciente al sector público y otro representante del sector privado.

Además, es de resaltar que la empresa Fosfatos Del Huila S.A contiene tres coordinadores, los cuales organizan y dirigen el equipo de recursos humanos a cargo de la DR. Gina Gómez, en la parte financiera por el contador Asdrúbal González, así mismo como el área de ventas y mercadeo de la empresa, dirigido por el señor Carlos Erazo. Sin dejar atrás que también contiene un jefe de mina, el SR. Rafael López y un jefe de plata el SR. German Torres.

Esta empresa minera originaria del departamento del Huila, se encuentra generando, para los 2022 128 empleos directos y 12 indirectos para un total de 140 empleos totales generados por parte de la empresa Fosfatos del Huila S.A. Donde 36 empleos corresponden al área de planta, 75 del área minera, 17 del área administrativa y 12 empleos distribuidos en servicio de transporte y dotación de sus empleados. Con base a lo anterior, la empresa Fosfatos Del Huila S.A. organiza sus puestos de trabajo de acuerdo al organigrama ilustrado en el anexo 5.

Finalmente se resalta que la empresa Fosfatos Del Huila S.A, se dedica a la explotación y transformación de la mejor roca fosfórica del país que va desde el 24% hasta el 30% de concentración de fosforo, para el consumo industrial y agropecuario desde hace más de 30 años (Fosfatos Del Huila S.A., 2020).

3.1.3 Productos que exporta la empresa Fosfatos del Huila

Desde el año 1988 la empresa Fosfatos del Huila S.A., se ha dedicado a la producción de bienes derivados del fósforo con origen sedimentario marino, para la aplicación directa al suelo. En su mayoría, estos productos contienen otra clase de minerales como calcio, azufre, zinc, en diferentes concentraciones que se ajusta a los requerimientos solicitados por el cliente.

La empresa Fosfatos del Huila S.A. exporta principalmente 3 diferentes variedades de productos, como lo son el Calmagfos, Olafos-S y la Fosforita, en presentación de 50 kilogramos (KG) por bulto.

Por su parte el Calmagfos, es un producto producido y comercializado a mercados internacionales mediante la empresa Fosfatos del Huila S.A., en presentación granulada, con posición arancelaria 251010 (DIAN, 2022), de aplicación directa al suelo adecuado para cultivos de corto y largo periodo, debido a que suministra únicamente un 3,66% del producto inmediatamente, mientras que el 4,88% restante se consume por el suelo a medida que este lo va asimilando (Fosfatos Del Huila S.A., 2020).

De este mismo modo, la Empresa Fosfatos Del Huila S.A cuenta con otro tipo de producto como lo es el Olafos-S, fertilizante, el cual se basa en estimular el crecimiento de las raíces, aumentando la resistencia de sus tallos y de la floración, así mismo como los frutos, debido a que suministra inmediatamente el 9% de fósforo, mientras que el 11% restante continúa siendo asimilado permanentemente por las plantas (Fosfatos Del Huila S.A., 2020).

Finalmente se resalta el producto estrella de la empresa Fosfatos Del Huila S.A, el cual es la Fosforita. Este producto es quizá el más demandado por mercados nacionales e internacionales, debido a que su composición permite adaptarse a cualquier tipo de cultivo, dependiendo la concentración de fosfato, por ello, la Fosforita se encuentra en presentación

de 26%, 28% y 30%, lo cual indica el porcentaje de concentración de fosfato que contiene (Fosfatos Del Huila S.A., 2020). La fosforita se encuentra disponible para la venta en su presentación molida, reconocida en mercados internacionales, a partir de su partida arancelaria 251020 (DIAN, 2022).

3.1.4 Capacidad de exportación y política de ventas de la empresa Fosfatos Del Huila S.A.

Para el 2022, la empresa Fosfatos del Huila S.A. cuenta con alrededor de 3 millones de toneladas de reservas, las cuales se dividen en 5 toneladas probadas, 3.5 toneladas probables y 1.5 toneladas posibles.

Por su parte, la capacidad de producción la empresa Fosfatos del Huila S.A. es de 1800 toneladas de producto terminado mensualmente, mientras que su capacidad exportadora es aproximadamente de 200 toneladas mensuales en caso de requerirse por los mercados internacionales; de esta manera, la empresa Fosfatos del Huila S.A durante el 2021 exporto alrededor de 200 toneladas anuales a países centroamericanos como Guatemala, Costa Rica y Honduras. Mientras que durante el periodo 2015-2021 exporto 2.626.000 kilos netos, es decir 0.002626 toneladas en cuanto a fosfato granulado o sin moler (251010) y fosfato molido (251020) (legiscomex, 2022).

Por otro lado, y en cuanto a la política en ventas que maneja la empresa Fosfatos del Huila S.A. es de resaltar, que se tendrán en cuenta tres ítems importantes como lo son, los incoterms que maneja la empresa, su forma de establecer el precio y finalmente el método de pago que maneja.

De esta manera se logra destacar que, la empresa Fosfatos Del Huila S.A maneja tres tipos de incoterms o métodos de negociación, que se ajusta a la comodidad del cliente, estos

incoterms son Free On Board (FOB), Cost Insurance And Freight (CIF) y finalmente el Ex Works (EXW); siendo el incoterm EXW el más utilizado en negociaciones con la empresa Fosfatos del Huila.

En cuanto al precio de sus productos en mercados internacionales, la empresa Fosfatos del Huila S.A., establece su precio a partir del valor de la venta local, por medio de la realización de un costeo que incluye factores como los costos de gestión logística, aduanera y de manejo. Exigiendo siempre el pago de sus productos por anticipado.

3.1.5 Competencia nacional de la empresa Fosfatos del Huila S.A

Con base a datos indagados por (legiscomex, 2022), se logró determinar que el departamento del Huila, es el departamento de Colombia que más exporta Fosfato y sus derivados, por medio de la empresa Fosfatos Del Huila S.A; esto debido a que durante el periodo 2015-2022, la empresa exporto 2.626.000.000 toneladas de fosfato en presentación granulada (251010) y molido (251020) (legiscomex, 2022).

Seguido también de departamentos como Boyacá (557.000 Ton), Risaralda (77.400 Ton) y Magdalena (10.000 Ton) (legiscomex, 2022). Los cuales exportan a cantidades inferiores, a comparación del departamento del Huila.

Figura 2.

Competencia nacional por departamentos y empresas para la exportación de fosfato desde Colombia 251010 y 251020

COMPETENCIA NACIONAL POR DEPARTAMENTO Y EMPRESAS PARA LA EXPORTACIÓN DE FOSFATO 251010 Y 251020					
DEPARTAMENTO DE ORIGEN	MUNICIPIO DE ORIGEN	NIT	RAZÓN SOCIAL DE LA EMPRESA EXPORTADORA	CIFRAS EN TONELADAS DE EXPORTADAS DURANTE EL PERIODO 2015 – 2022	PORCENTAJE DE TONELADAS EXPORTADAS DURANTE EL PERIODO 2015-2022
Huila	Neiva	891101163	Fosfatos del Huila S.A.S	2.626.000.00	71,74%
Boyacá	Pesca	891855573	Fosfatos de Boyacá S.A	557.000.00	15,22%
	Sogamoso	900092905	Abonos del Oriente LTDA	175.000.00	4,78%
Pereira	Risaralda	900074250	Expocomex SAS	77.400.00	2,11%
Magdalena	Santa Marta	901001216	Blue sea trading S.A.S	10.000.00	0,27%

Nota: adaptado de: Legiscomex (2021) competencia nacional de fosfato 251010 y 251020

3.1.6 Competencia internacional de la empresa Fosfatos del Huila S.A

Para la competencia internacional, se investigo acerca del fosfato granulado (2521010) y el fosfato molido (251020), para conocer en qué tipo de producto se encuentra una mayor competencia, teniendo en cuenta su ubicación geográfica.

Con base a lo anterior, se logró determinar por medio de un análisis realizado, que el fosfato granulado (251020) tiene una competencia mínima; ya que los únicos países que se dedican a la exportación de este tipo de producto es principalmente Perú, y seguido de los Estados Unidos (legiscomex, 2022).

Por otro lado, en cuanto a su producto de fosfato molido (251010), se puede decir, que a comparación del fosfato granulado (251020), tiene una competencia un poco más amplia siendo sus mayores exportadores a excepción de Colombia, países como, Perú, Chile, Costa Rica, México, Estados Unidos (legiscomex, 2022).

Figura 3.

Competencia internacional de fosfato 251010 y 251020 durante el año 2021

COMPETENCIA INTERNACIONAL PRINCIPAL DEL FOSFATO 251010 SIN TRITURAR AÑO 2021			
PAIS	VALOR EXPORTADO EN MILES DE USD	CANTIDAD EXPORTADA EN TONELADAS	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN
Mundo	2.146.720	22.419.247	100 %
Marruecos	994.759	9.865.161	46,3 %
Jordania	438.753	3.381.452	20,4 %
Perú	297.945	4.217.475	13,9 %
Togo	129.192	1.745.938	6 %
Egipto	98.176	1.053.322	4,6 %
Argelia	59.567	59.567	2,8 %
China	36.496	364.353	1,7 %
Nauru	33.133	243.068	1,5 %

COMPETENCIA INTERNACIONAL PRINCIPAL DEL FOSFATO 251020 MOLIDO AÑO 2021			
PAIS	VALOR EXPORTADO EN MILES DE USD	CANTIDAD EXPORTADA EN TONELADAS	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN
Mundo	878.074	0	100%
Rusia	292.621	2.066.783	33,3%
Jordania	199.147	1.496.457	22,7%
Egipto	97.336	748.907	11,1%
Argelia	84.147	783.745	9,6%
Kazajstán	57.401	629.086	6,5%
Emiratos Árabes Unidos	31.697	261.088	3,6%
Senegal	29.166	402.780	3,3%
Israel	23.852	0	2,7%

Nota: adaptado de: Legiscomex (2021) competencia internacional de fosfato 251010 y 251020

3.1.7 Competencia en Centroamérica de la empresa Fosfatos del Huila S.A

Para realizar el análisis de la competencia centroamericana de Fosfatos Del Huila S.A. se tuvieron como ejes de referencia cinco países centroamericanos, los cuales se pretenden conquistar con Fosfato Colombiano de dos presentaciones como lo es el fosfato granulado (251020) y el fosfato molido (251010). Estos países son, Costa Rica, Panamá, Guatemala, Nicaragua y Honduras.

En cuanto a Costa Rica, se logró analizar que el país que más le provee fosfato 251010 es Colombia, con una participación del 74,01%, seguido de países como Chile (25,93%). Por otro lado, Costa Rica en cuanto al fosfato 251020, se abastece únicamente de Estados Unidos; durante el periodo 2015-2021 (legiscomex, 2022), también se logró observar que este país no importa ningún tipo de fosfato desde el año 2017.

Para Panamá, la perspectiva es un poco distinta, ya que durante el periodo 2015-2021, el mayor proveedor de producto 251020 fue Países Bajos, con una participación del 98,58%, seguido de Italia (2,42%), abasteciéndose de este producto por última vez, durante el 2016 (legiscomex, 2022). Para el caso del fosfato 251010 la perspectiva es un poco más preocupante, debido a que Perú, es un país relativamente cercano a Colombia y es el mayor proveedor de este producto a Panamá, con un 100% de participación hasta el 2021, última vez que se suministró el producto en Panamá.

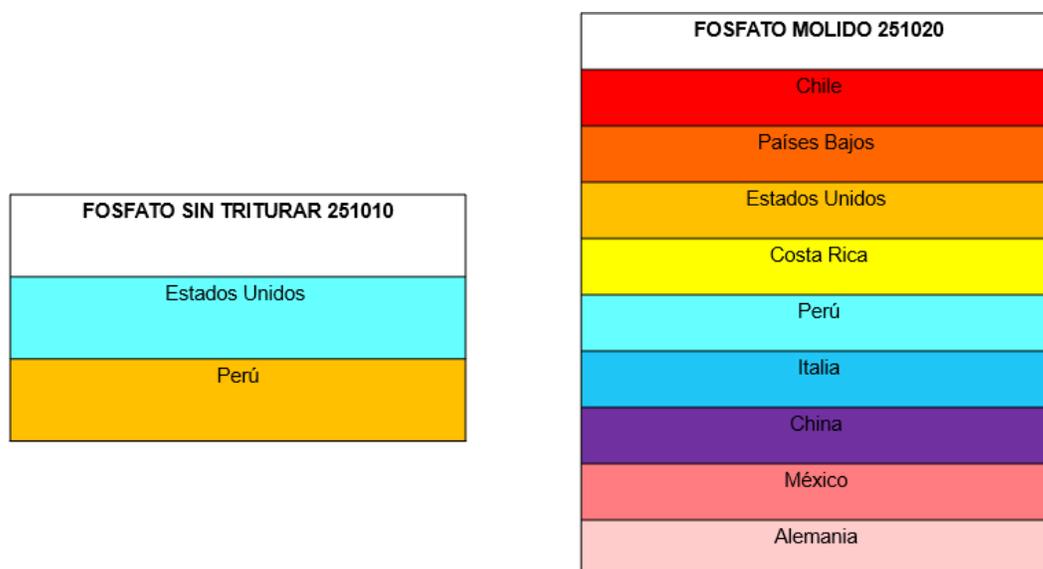
Sin dejar atrás a Guatemala, se resalta que únicamente se abastece de fosfato molido (251020), donde Colombia es el segundo proveedor mayor que tiene este país, en cuanto a su porcentaje de participación del 11,5%, considerando a Estados Unidos como su mayor competencia, ya que participa en un 79% en exportación de este producto al país vecino (legiscomex, 2022).

Por otro lado, en cuanto a Nicaragua, se puede decir que este país únicamente se aprovisiona de fosfato molido (251020), de países como Perú, el cual le proporciona 25 toneladas, seguido de Costa Rica con 24 toneladas durante el periodo 2015-2021 (legiscomex, 2022).

Finalmente cabe destacar que Honduras desde el año 2019 no se abastece de ningún tipo de fosfato, pero hasta ese año, sus principales proveedores en cuanto a fosfato granulado (251010) eran Costa Rica (62 ton) y Colombia (25 ton). Por otro lado, en cuanto a su fosfato molido (251020) Estados Unidos, era el único país que le suministraba este tipo de producto a Honduras (legiscomex, 2022).

Figura 4.

Resumen de la competencia centroamericana de la empresa en fosfato 251010 y 251020



Nota: adaptado de: Legiscomex (2021) competencia centroamericana de fosfato 251010 y 251020

3.2 Estudio de la Demanda del Producto a Exportar en Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Honduras y Guatemala

Con el propósito de llevar a cabo el segundo objetivo, se han planteado una serie de actividades, como lo son; las características de países como Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Honduras Y Guatemala, las cualidades de los diferentes tipos de suelos en los países anteriormente nombrados, cuantificar la demanda mundial de fosfato en las partidas 251010 (fosfato granulado) y 251020 (fosfato molido) y finalmente conocer las empresas importadoras de los países seleccionados.

3.2.1 Características de los países como Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Honduras y Guatemala

Con el propósito de profundizar más en este estudio de mercado, se evaluará el tamaño de los países en estudio, como Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Honduras y Guatemala,

teniendo como punto de referencia Colombia; en cuanto a su superficie, población, PIB total y PIB per cápita.

En cuanto a Panamá, se puede manifestar con base a datos del (Banco Mundial, 2022), que este país ha tenido un crecimiento del 6% durante el periodo 2015-2021, contando para el 2021 con 74.180 Km² de superficie. Por su parte Panamá, actualmente cuenta con alrededor de 4.381,583 habitantes, un PIB total de 53.997.036.995 y un PIB per cápita de 14.516 actualmente.

De esta manera, se puede analizar, que, para el caso de Costa Rica, este es un país un poco más grande que Panamá, debido a que en primer lugar su superficie se ha mantenido estable durante el periodo 2015-2021, representando 51.060 Km². Por otro lado, Costa Rica ha obtenido durante los últimos seis años un crecimiento casi del 30% en cuanto a su población, su PIB total representa 61.846.895.121, mientras que el PIB per cápita manifiesta 12.508,6 actualmente (Banco Mundial, 2022).

Para Nicaragua, se puede decir en primera instancia que es uno de los países más grandes de Centroamérica en cuanto a su superficie, debido a que según datos del (Banco Mundial, 2022), este país cuenta con 129.979.826,5 Km², pero con una población inferior a países como Honduras y Guatemala; ya que para el año 2021 la Población Nicaragüense era de 6.702.379 habitantes, contaba durante este mismo año con un PIB total de 12.621.505.383 y un PIB per cápita de 2090,8.

Para el caso de Honduras, es de resaltar que el crecimiento de su superficie se ha mantenido estable, con 111.80 Km², con un crecimiento poblacional del 95% durante el periodo 2015-2021, generando un PIB total de 23.662.231 y un PIB per cápita de 2.031, según cifras del (Banco Mundial, 2022).

Otro país con superficie estable es Guatemala, quien cuenta con un espacio de 107.160 Km², al igual que con la población, PIB total y per cápita más alto de Centroamérica; ya que, en cuanto a su población, este país artesano cuenta con 17.109.746 habitantes, 77.604 PIB total y 5025,6 PIB per cápita (Banco Mundial, 2022).

Finalmente, y resaltando que Colombia no es un país centroamericano, pero si será el país exportador de fosfato a los países nombrados anteriormente, se puede decir que a comparación con los otros países, Colombia cuenta con una superficie estable de 1.109.500, con una población de 51.265.841 habitantes y de igual manera un PIB total de 271.437,5 y un PIB per cápita de 6131,2; superior al de los países centroamericanos según (Banco Mundial, 2022), lo que hace que Colombia sea un país mucho más grande de los que son objeto de estudio dentro de la investigación

3.2.2 Características de los diferentes tipos de suelos en Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Honduras y Guatemala

En este apartando, se pretende identificar las posibles problemáticas que atraviesan países como Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Honduras y Guatemala, de tal manera que se permita distinguir en primer lugar los posibles mercados que requieran de fosfato, puntos geográficos estratégicos con mayor demanda del producto y asesoramiento conjunto con la empresa Fosfatos del Huila S.A, donde se le recomiende al cliente que producto necesita adquirir para la solución de sus cultivos, y así de esta manera poder llegar a ser mucho más competitivo dentro del mercado.

En cuanto a Panamá, se puede manifestar que este país posee niveles inferiores a 7 en la escala de PH; lo cual explica la abundante acidez que contiene sus suelos, y por ende la escasa fertilidad de los mismos, como se ilustra en el anexo 6 (Instituto de innovacion

agropecuaria de Panamá, 2022). A demás los suelos panameños contienen altos índices de componentes como el Aluminio, Cobre, Hierro, Manganeso y Zinc, los cuales también son otro factor que juega en contra de la fertilidad que debe tener los suelos de un país para poder desarrollar su agricultura (Ducasa, 2015).

Otro país objeto de estudio es Costa Rica, en el cual según el anexo 7 Se puede observar que más del 75% del territorio de Costa Rica tiene problemas en cuanto a la acidez de sus suelos, debido a su bajo índice de PH, el cual afecta la fertilidad de sus suelos (Atlas digital de Costa Rica , 2008), y al igual que Panamá frena el desarrollo agrícola del país.

Para el caso de Nicaragua, en su anexo 8 se puede evidenciar, que su fertilidad se distribuye en tres zonas como lo son, la costa caribe, la región central y el pacífico (Navarro, 2012). En cuanto a sus suelos, se puede decir, que la zona con mayor índice de infertilidad, es la costa caribe; debido al clima y la cantidad de agua que corre por esta zona, y la cual se lleva consigo aquellos elementos que le proporcionan fertilidad a los suelos (Navarro, 2012).

Mientras que por otro lado la región central y pacífico son suelos bastante fértiles que permiten el desarrollo de su agricultura de manera intensiva (Navarro, 2012).

En cuanto a los suelos de Honduras según el mapa del anexo 9, se puede analizar que aproximadamente el 89 % del territorio de Honduras posee un nivel de acidez ácido y ligeramente ácido, debido a que se encuentra por debajo del 5.3 en la escala de PH de suelos (Zamorano, 2012); esto a causa de su poca disponibilidad de componentes químicos como el Fosforo, Calcio, Potasio y Magnesio, por lo que las necesidades nutricionales de estos elementos para los cultivos de interés deben ser suplidos con la aplicación de fertilizantes (Cuevas, 2003). A demás, es importante resaltar que tan solo un 11% de sus tierras son neutras es decir no necesitan del componente fósforo (Zamorano, 2012).

Finalmente, el estudio de rango del mapa de PH de Guatemala, indica que la mayor parte de su territorio se encuentran en ácidos y alcalinos por lo que se requiere de un componente que corrija estos niveles bajos de PH (FAO, 2022). Es decir, según el anexo 10 estos territorios poseen falencias en la tierra ya que no son fértiles, por lo que se ve un gran mercado en Guatemala para la demanda del producto compuesto de fósforo.

3.2.3 Cuantificar la demanda de fosfato en las partidas sin moler 251010 y molido 251020.

En cuanto a la demanda de fosfato, cabe resaltar que este análisis tendrá en cuenta la posición de las dos clases de fosfato, como lo son el 251010 y el 251020.

En cuanto al fosfato sin moler 251010 se puede destacar que el mundo se encuentra importando para el 2022, según datos de (TradeMap, s.f.) 13.992.655 toneladas de este producto, siendo India su mayor importador, con 4.547.574 toneladas seguido de países como Estados Unidos (2.470.000 Ton), Brasil (1.653.806 Ton), Pakistán (625.217 Ton), Nueva Zelanda (661.172 Ton), Corea (595.451 Ton), Argentina (334.760 Ton), y Perú (244.175 Ton).

En el caso del fosfato molido 251020, se puede decir, que el país que más importa de este tipo de fosfato es nuevamente la India, con 4.556.263 toneladas, seguido de países como Indonesia (1.623.182 Ton), Turquía (989.933 Ton), Rusia (640.447 Ton), Bulgaria (507.668 Ton) y Bélgica (359.942 Ton) (TradeMap, s.f.).

Por otro lado, para los países centroamericanos, se puede destacar que en cuanto al fosfato molido 251020, el principal demandante de este producto es Guatemala, quien importó 154 toneladas durante el periodo 2017-2020. Seguido de países como Panamá (150 Ton), Costa Rica (143 Ton) y Honduras con (84 Ton). Es importante resaltar que durante el

2021 ninguno de los países anteriormente mencionados compró este tipo de producto (TradeMap, s.f.).

Evaluado el tipo de fosfato granulado o sin moler 251010, se identificó que el país centroamericano, con mayores exportaciones de este producto durante el periodo 2017-2021, es Costa Rica, con 398 toneladas, seguido de Nicaragua (191 Ton) y Panamá (150 Ton) (TradeMap, s.f.).

Finalmente, e indagando acerca de los países que compran fosfato 251020 y 251010 procedente de Colombia durante el periodo 2015-2022, se pudo determinar que para el caso del fosfato sin moler (251010), el país que más demanda es Guatemala con 1.840.000 toneladas, seguido de Costa Rica (105.000 Ton) y Panamá (5.200 Ton) (legiscomex, 2022).

Así mismo, en el caso del fosfato molido (251020), se puede resaltar que Costa Rica es el mayor importador de este tipo de producto, ya que durante el periodo 2015-2022, ha comprado 1.177.000 toneladas, seguido de países como Guatemala (139.000 Ton), Honduras (100.000 Ton) y Turquía (80.000 Ton).

Figura 5

Demanda mundial de fosfato en las partidas 251010 y 251020

VALOR DE LA DEMANDA MUNDIAL DE FOSFATO SIN TRITURAR 251010 (PRINCIPALES PAISES DEMANDANTES)				VALOR DE LA DEMANDA MUNDIAL DE FOSFATO MOLIDO 251020 (PRINCIPALES PAISES DEMANDANTES)			
PAISES IMPORTADORES	VALOR IMPORTADO	CANTIDAD IMPORTADA EN TONELADAS	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN	PAISES IMPORTADORES	VALOR IMPORTADO	CANTIDAD IMPORTADA EN TONELADAS	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN
MUNDO	1.619.623	13.992.655	100 %	MUNDO	1.675.703	12.021.802	100%
India	564.685	4.547.574	34,9%	India	634.817	4.556.263	37,9%
Estados Unidos	209.338	2.470.000	12,9%	Indonesia	227.256	1.623.182	13,6%
Brasil	130.176	1.653.806	8%	Lituania	196.684	0	11,7%
Pakistán	111.730	625.217	6,9%	Turquía	100.764	989.933	6%
Nueva Zelanda	101.908	661.172	6,3%	Belarus	84.030	0	5%
Bélgica	98.146	436.279	6,1%	Rusia	62.584	640.447	3,7%
Corea	72.476	595.451	4,5%	Bulgaria	56.853	507.668	3,4%
Perú	40.052	244.175	2,5%	Bélgica	54.665	359.942	3,3%
Argentina	37.438	334.760	2,3%	España	32.676	0	1,9%
Países Bajos	30.905	310.500	1,9%	Malasia	30.782	276.707	1,8%

Nota: adaptado de: Legiscomex (2021) demanda mundial de fosfato 251010 y 251020

3.2.4 Empresas importadoras de Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Honduras y Guatemala.

Realizando un análisis detallado por medio de plataformas como (TradeMap, s.f.), se lograron identificar un total de 244 empresas importadoras entre Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Honduras y Guatemala, de las cuales 44 hacen parte de Panamá, 77 de costa rica, 22 de nicaragua, 39 de honduras, 63 empresas de Guatemala. Con las cuales se pretende que, en trabajos futuros, las investiguen a profundidad y puedan escoger la mejor empresa, que esté dispuesta a entablar negociaciones para la exportación de fosfato 251010 o 251020 procedente de la empresa Fosfatos Del Huila S.A.

Adicionalmente, cabe resaltar que estas empresas serán expuestas posteriormente, en los anexos 11,12,13,14 y 15.

CONCLUSIONES

Para concluir se puede determinar que el objetivo general del estudio ha sido alcanzado debido a que la investigación ha permitido sentar las bases para que la empresa emprenda su camino a incrementar las relaciones comerciales con los países centroamericanos: Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Honduras y Guatemala. El estudio ha permitido visualizar numerosos aspectos en los cuales la empresa puede profundizar para obtener beneficios en la exportación de fosfato a dichos países, tales como la cercanía geográfica de Colombia con la región centroamericana, considerando esto un aspecto fundamental a tener en cuenta al momento de la negociación debido a que disminuirá los costos de transporte con respecto a otros destinos del mundo.

Por otro lado, a partir del estudio también se sugiere enfocar las negociaciones en las ventajas que suministra el fosfato para la optimización del rendimiento de los suelos para la agricultura. En los países analizados existe una gran necesidad de suministro de fosfato, pero los Estados aún no han incurrido en la importación de grandes cantidades, por lo que, debe remarcarse dicha necesidad.

Las limitaciones del trabajo pueden relacionarse principalmente a aspectos referidos al tipo de estudio descriptivo debido a que se limita únicamente a describir la situación y el contexto, lo cual es sumamente útil para inicial el análisis, pero a futuro debería profundizarse con un plan de implementación que le permita a la empresa pasar a la acción y cumplir su objetivo.

Para concluir, se recomienda profundizar en el estudio de los posibles clientes en el mercado Centroamericano para conocerlos y poder establecer una estrategia de venta más eficaz. Así como también se sugiere la realización de un plan de implementación que

acompañe la acción de la empresa para canalizar las acciones y que estas resulten eficientes, reduciendo así la posibilidad de desaprovechar los recursos.

RECOMENDACIONES

Las recomendaciones para este trabajo investigativo, se basan principalmente en integrar al estado, las universidades, el sector exportador, las empresas; especialmente la empresa Fosfatos Del Huila S.A y los estudiantes de comercio internacional, de la siguiente manera:

➤ **Estado**

Crear pasantías con incentivos monetarios para estudiantes universitarios de comercio internacional, para que realicen proyectos directamente con las empresas.

➤ **Universidades:**

Donde sus estudiantes fortalezcan el sector empresarial del departamento del Huila.

➤ **Exportadores:**

Crear vínculos con las universidades, para la realización de investigaciones específicas en las empresas.

➤ **Empresa Fosfatos Del Huila:**

Donde urge la necesidad de crear un área o departamento que se dedique únicamente al comercio exterior.

➤ **Estudiantes de Comercio Internacional:**

Realizar un estudio detallado de penetración a los mercados como Guatemala, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá.

REFERENCIAS

- Banco Mundial. (2022). *características de países*.
<https://datos.bancomundial.org/indicador/AG.LND.TOTL.K2?end=2020&locations=PA&start=2015>
- Blanco, R. G. (2011). *Diferentes teorías del comercio internacional*.
<https://www.guao.org/sites/default/files/biblioteca/Diferentes%20teor%C3%ADas%20del%20comercio%20internacional.pdf>
- Brito Mijares; J,R; y Sarmiento Hernandez, G (2012). *Propuesta para la actualización del mapa de suelos de Honduras como base para diagnóstico de uso de suelo y contenido de carbón orgánico* Tesis de grado ingeniero agrónomo, Universidad de Zamorano Honduras. <https://bdigital.zamorano.edu/server/api/core/bitstreams/bd853c2d-410e-4662-a428-defd784a483b/content>
- Camara de Comercio del Huila. (2021). *Apuestas productivas*.
<https://www.cchuila.org/crci/apuestas-productivas/>
- Cateora, P; Gilly, M; y Graham. (2010). *Marketing internacional*. MC. Graw Hill.
- Castro; L. y Melgar; R. (2015). *Fosfato*.
<http://www.unsam.edu.ar/publicaciones/tapas/cyted/parte2.pdf>.
- Castillo, Jorge Valdes y Alexis. (2014). *Evaluación de la calidad ambiental de los sedimentos marinos*. Chile: research article.
- CEPAL. (2013). *Comercio Internacional y desarrollo inclusivo Construyendo Sinergias*.
<https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/27975/3/S2012927.pdf>
- Cidead. (2015). *Minerales y rocas*.
http://recursostic.educacion.es/secundaria/edad/1esobiologia/1quincena7/index_1quincena7.htm
- Cuevas Manos; F.F (2003). *Caracterización de suelos y fertilización de frutales de altura media – alta en el Occidente de Honduras*.(Tesis Ingeniero Agrónomo; Universidad de Honduras) <https://bdigital.zamorano.edu/server/api/core/bitstreams/d34adde7-2bd8-40be-ad3e-af2db2feb006/content>
- DIAN . (2022). *Fosfato sin moler*.
<https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaGeneralNomenclaturas.faces>
- DIAN (2022) *Fosfato Molido*.
<https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaGeneralNomenclaturas.faces>
- Ducasa, G. (2015). *Suelos panameños*. <https://es.slideshare.net/GregorioDucasa/suelos-panameos-51177740>

- Duran, A. (2004). *las rocas*. https://www.fca-ude.edu.uy/upload/Materiales/MATERIALES_GEOLOGICOS-0032-0272.pdf
- Espinosa; A; Herrera, E; Medina, F; Perdomo, J; y Quiroga, L. (2016). *universidad CUN. Agrominerales.Grupo Fosfato*.
<http://fosfatos.gl.fcen.uba.ar/index.php/generalidades/#:~:text=Rocas%20fosf%C3%A1ticas%20es%20el%20nombre,es%20el%20fosfato%20de%20calcio>.
- Fernandez, M. T. (2007). fosforo: amigo o enemigo. *ICIDCA. Sobre los Derivados de la Caña de Azúcar*, 51 (2),51-57 <https://www.redalyc.org/pdf/2231/223114970009.pdf>
- Fosfatos Del Huila S.A. (2020). Fosfatos Patrocina Concurso «Cacao de Oro y Café de Emprendedores. <http://fosfatosdelhuila.com/fhportal/>
- Green Facts. (2016). Informes de la Gree Facts. <https://www.greenfacts.org/en/index.htm>
- Gutierrez, I. M. (2013). *Yacimientos de Fosfato*. Instituto de innovacion agropecuaria de Panamá. <http://www.idiap.gob.pa/>
- Jimenez, F. (2011). *crecimiento economico enfoques y modelos*. Lima: PUCP.legiscomex.
- ITC: (s.f.). TradeMap.[https://www.trademap.org/Index.aspx?=&](https://www.trademap.org/Index.aspx?=)
- Keegan, W.J; y Green. M.C. (2009). *Marketing internacional*. E-Book.
- Krugman, P; Obstfeld; y Melitz. (2012). *economía internacional*. Alberto Cañisal.
- Lerma Kirchner, A.E.; y Márquez Castro; E; (2010). *Comercio y marketing internacional*. Atlas digital de Costa Rica
- Madariaga, J. (2015). *Técnicas de investigación Documental*. Universidad Autónoma de Nicaragua. <https://repositorio.unan.edu.ni/12168/1/100795.pdf>
- MINCOMERCIO (2022) *Exportaciones de Bogotá*.
<https://www.mincit.gov.co/getattachment/estudios-economicos/perfiles-economicos-por-departamentos/perfiles-economicos-por-departamentos/bogota/oe-ma-perfil-departamental-bogota-d-c-28oct22.pdf.aspx>
- MINCOMERCIO VALLE DEL CAUCA (2022) *Exportaciones Valle del Cauca*.
<https://www.mincit.gov.co/getattachment/estudios-economicos/perfiles-economicos-por-departamentos/perfiles-economicos-por-departamentos/valle-del-cauca/oe-fld-perfil-departamental-valle-del-cauca-26oct22.pdf.aspx>
- MINCOMERCIO (2022) *Exportaciones Atlántico*.
<https://www.mincit.gov.co/getattachment/estudios-economicos/perfiles-economicos-por-departamentos/perfiles-economicos-por-departamentos/perfiles-economicos-por-departamentos/oe-fld-perfil-departamental-atlantico-26oct22.pdf.aspx>

MINCOMERCIO (220)) Exportaciones del Huila.
<https://www.mincit.gov.co/getattachment/estudios-economicos/perfiles-economicos-por-departamentos/perfiles-economicos-por-departamentos/huila/oee-je-perfil-departamental-huila-27oct22.pdf.aspx>

MINCOMERCIO (2022) *Exportaciones de Antioquia*.
<https://www.mincit.gov.co/getattachment/estudios-economicos/perfiles-economicos-por-departamentos/perfiles-economicos-por-departamentos/antioquia/oee-yc-perfil-departamental-antioquia-27oct22.pdf.aspx>

Navarro, S. (2012). *composicion de los suelos nicaraguenses*. Universidad nacional de ingenierías. <https://ingenieriaciviluninorte.files.wordpress.com>

Perronity, I. (2022). La ley de thirlwall y el crecimiento. *Revista Venezolana de análisis de coyuntura*.8 (2), 117.141. <https://www.redalyc.org/pdf/364/36480206.pdf>

Ricoy, C. (2005). La teoría del crecimiento económico de Adam Smith. *Economía y desarrollo*138 (1), 11-47<https://www.redalyc.org/pdf/4255/425541308001.pdf>

Sabino, C. (2015). *El proceso de investigación*. Ediciones Panamerica.
http://paginas.ufm.edu/sabino/ingles/book/proceso_investigacion.pdf

Thirlwall. (2000). *trade liberalization and economic growth*. On Line Library.
<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/1467-8268.00020>

Trujillo Quintero, M.C; y Polanía González; M.L. (2020) Fosfatos del huila y su incidencia en la dinámica productiva del departamento del huila: estudio de caso para el mercado centroamericano entre 2015 -2019 (Tesis de grado Profesional en Comercio Internacional, Universidad Antonio Nariño. Bogotá)
<http://repositorio.uan.edu.co/bitstream/123456789/1866/1/2020LuisaPolaniayMariaTrujillo.pdf>

Anexos

Anexo 1. Entrevista Realizada al Gerente de la empresa Fosfatos del Huila, El Dr. Jaime Yunda Penagos.

OBJETIVO	ACTIVIDAD	PREGUNTA
Estudio de la oferta del producto a exportar	Conocer a profundidad la empresa fosfatos en materia administrativa y operativa.	¿Cómo nace la empresa Fosfatos del Huila S.A?
		¿Fosfatos del Huila es una empresa de categoría mixta, pública o privada?
		¿Actualmente cómo está constituida la empresa en materia operativa y administrativa?
		¿Cuántos empleos directos e indirectos genera actualmente la empresa?
		¿Qué estrategias o estudios han realizado para llevar a cabo el cumplimiento de su visión?
		¿De qué manera se encuentra aportando la empresa para mejorar la economía del departamento?

Elaborado Por: María Paula Ramírez Y Yeimy Liliana Bastidas Bahos

Anexo 2. Entrevista Realizada al Agrónomo de la empresa Fosfatos del Huila S.A el Señor Javier Colmenares

OBJETIVO	ACTIVIDAD	PREGUNTA
Estudio de la oferta del producto a exportar	Conocer a profundidad el producto a exportar	¿Para qué sirve el fosfato?
		¿Qué es el fosfato?
		¿En qué consiste el fosfato y de qué manera ayuda al sector agrícola?
		¿Qué variedad de fosfato manejan y cuál es el que más recomiendan?
		¿Qué tipo de fosfato recomiendan exclusivamente para el sector agrícola?
		¿Cuál es la función del fosfato como fertilizante?

Elaborado Por: María Paula Ramírez Y Yeimy Liliana Bastidas Bahos

Anexo 3. Entrevista Realizada al Encargado del Área Comercial de la Empresa Fosfatos del Huila S.A El Señor Carlos Erazo.

OBJETIVO	ACTIVIDAD	PREGUNTA
Estudio de la oferta del producto a exportar	Conocer a profundidad el producto a exportar	¿Qué fosfato es el que más vende la empresa mercados nacionales e internacionales?
	Conocer la capacidad de exportación a los 5 países seleccionados	¿La empresa se encuentra exportando actualmente? ¿A qué países se encuentra exportando la empresa, alguno de ellos es centroamericano?
		¿En qué país centroamericano cree que exista un buen mercado?
		¿Cuál sería la oferta exportable mensual, semanal o anual de la empresa en cuanto al producto 251010 y 251020 hacia el mercado centroamericano?
		¿Ha tenido que rechazar algún tipo de oportunidad exportadora por no contar con la capacidad exportadora? ¿A qué países?
	Conocer la política de ventas de la empresa	¿Qué incoterm suele utilizar la empresa fosfatos del Huila?
¿Qué medio de transporte es el más usado por la empresa		

	Conocer la competencia nacional, internacional y en los países seleccionados	fosfatos del Huila para la exportación del producto?
		¿Cómo establece el precio para el mercado centroamericano?
		¿Cuál es la modalidad de pago para la mercancía vendida? ¿Tiene establecido anticipo, crédito, plazo o garantías? ¿En qué momento del proceso exportador exige el pago total de la mercancía?
		¿Conoce la empresa fosfatos del huila su competencia nacional e internacional?
		¿A qué empresas le exporta fosfatos del Huila actualmente? ¿cómo identifica fosfatos del Huila a sus posibles clientes o empresas importadoras?

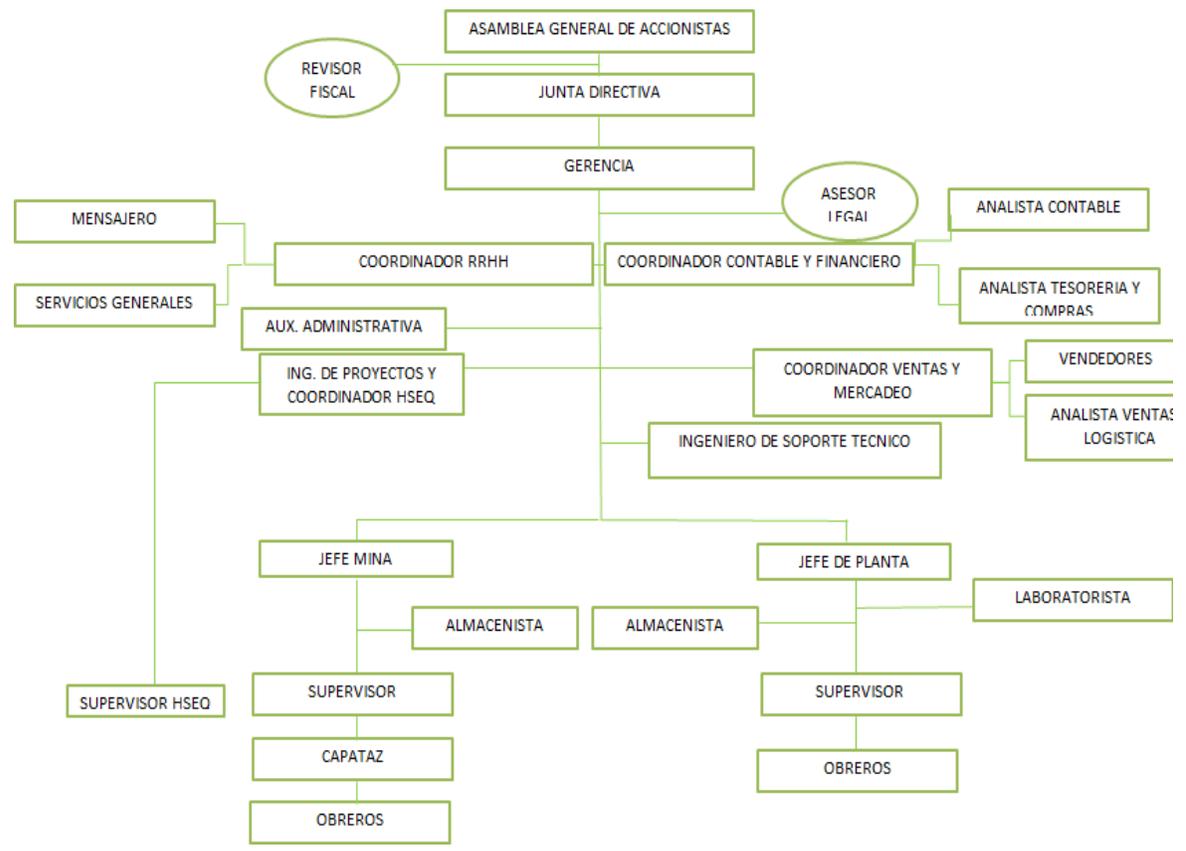
Elaborado Por: María Paula Ramírez Y Yeimy Liliana Bastidas Bahos

Anexo 4. Entrevista Realizada al jefe de Mina y jefe de Planta de la Empresa Fosfatos del Huila S.A Los Señores Rafael López y German Torres.

OBJETIVO	ACTIVIDAD	PREGUNTA
Estudio de la oferta del producto a exportar	Conocer la capacidad de exportación a los	¿Cuánto es la capacidad de producción total de la empresa, ya sea anual, mensual o semanal en toneladas?

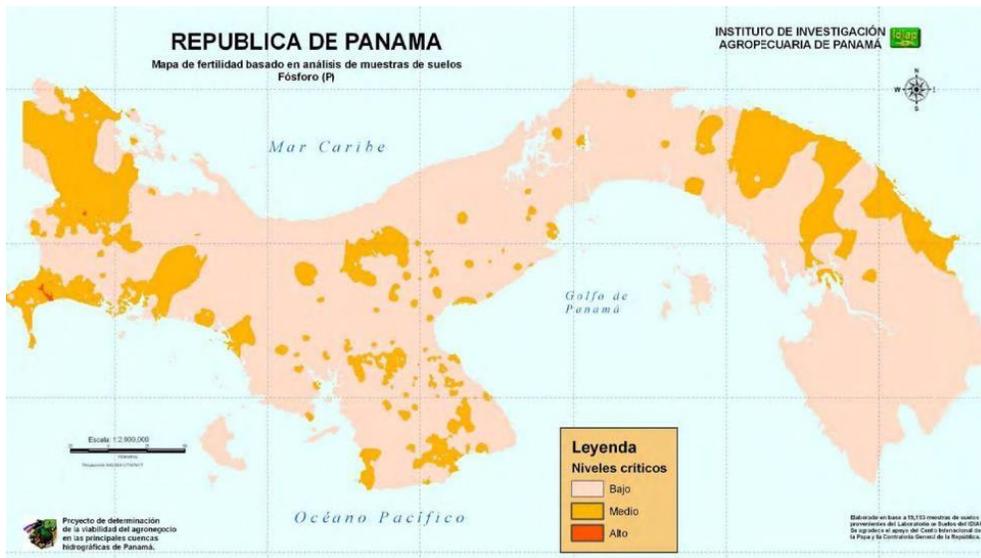
Elaborado Por: María Paula Ramírez Y Yeimy Liliana Bastidas Bahos

Anexo 5. Organigrama de la empresa Fosfatos del Huila S.A.



Tomado de: Fosfatos Del Huila S.A

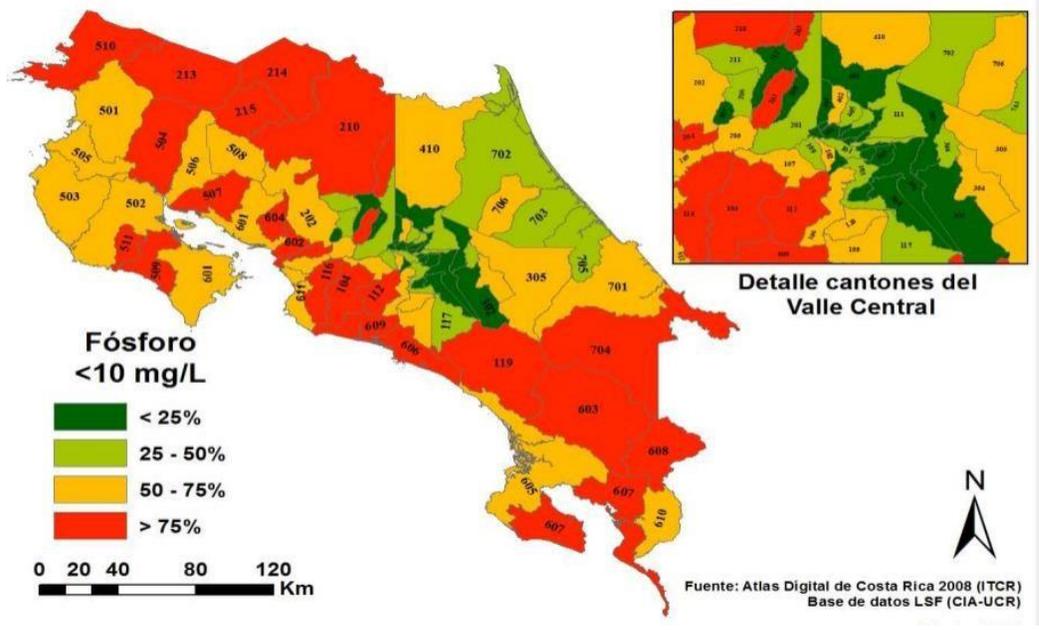
Anexo 6. Suelos de Panamá



Tomado de: instituto de investigación agropecuario de Panamá

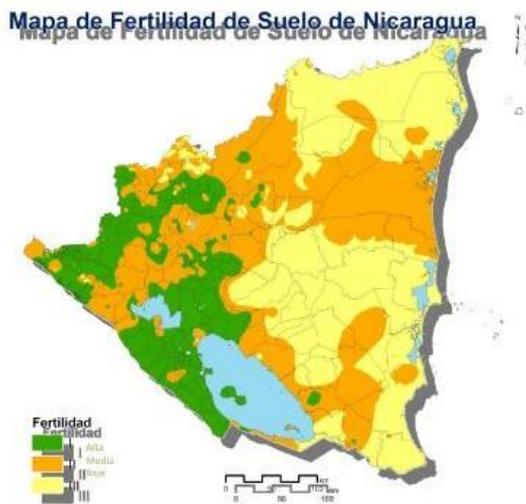
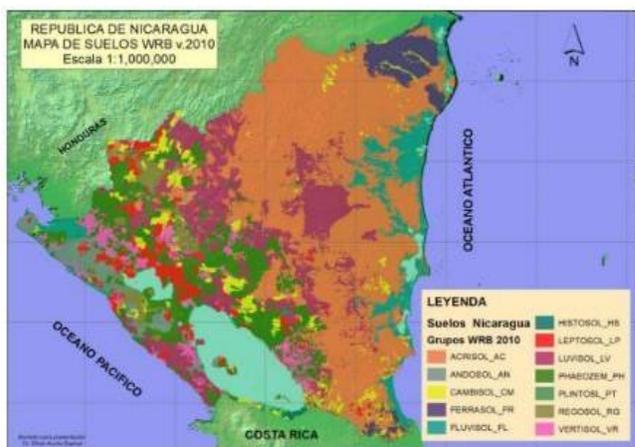
Anexo 7. Suelos de Costa Rica

Porcentaje de muestras con problemas de Fósforo

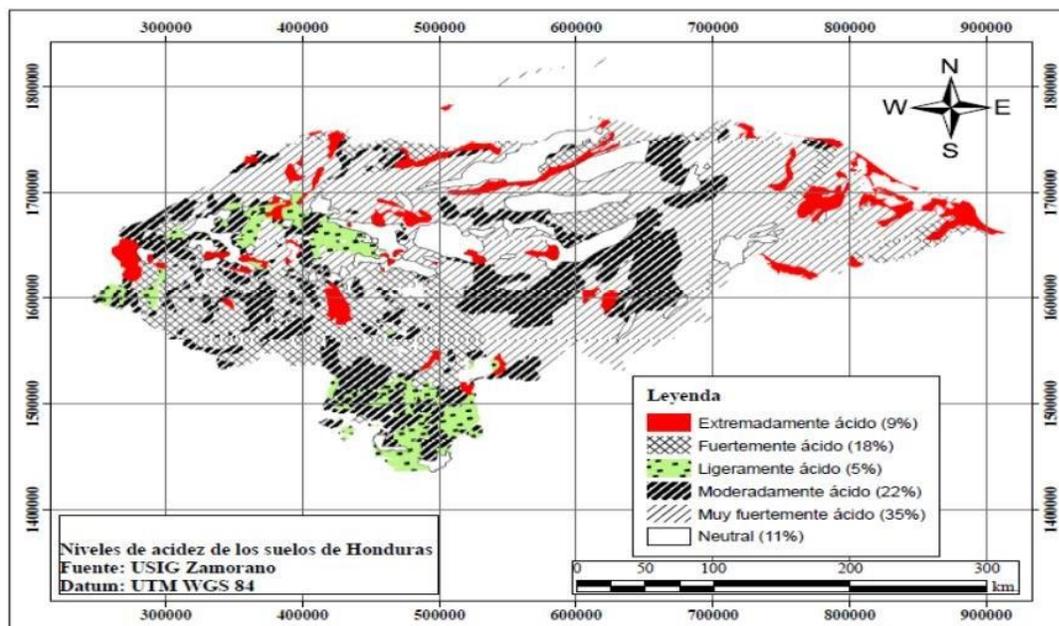


Tomado de: atlas digital de Costa Rica

Anexo 8. Suelos de Nicaragua

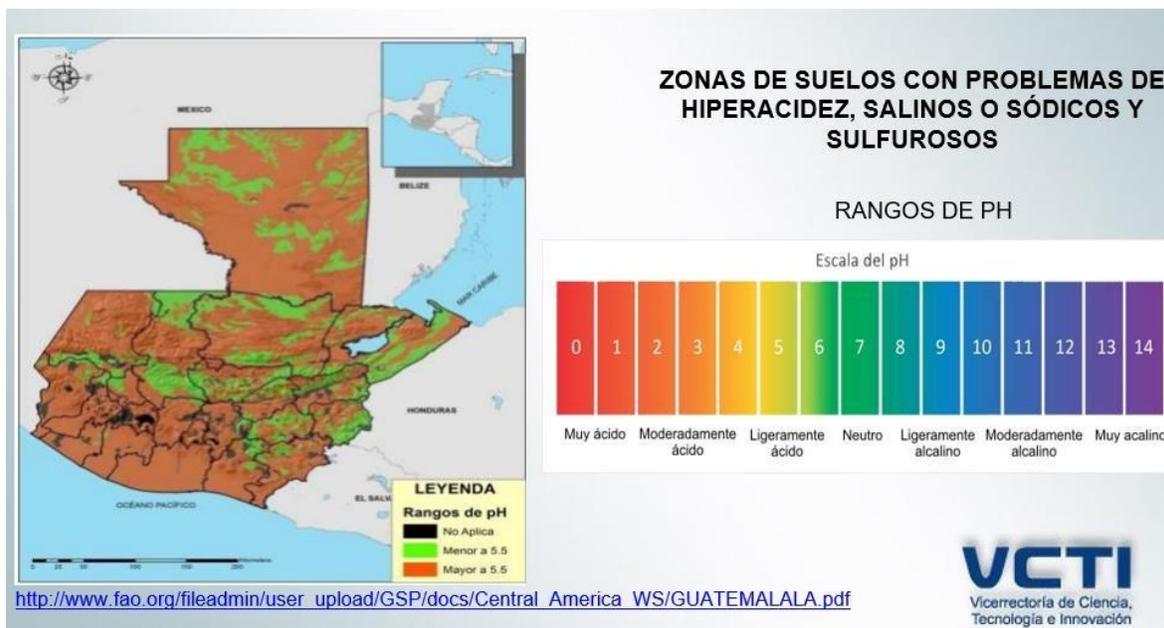


Tomado de: mapa de suelos república de Nicaragua.

Anexo 9. Suelos de Honduras

Tomado de: adaptado de USIG Zamorano.

Anexo 10. Suelos de Guatemala



Tomado de: FAO

Anexo 11. Empresas de Panamá

Nombre de la empresa▲	Número de categorías de productos o servicios comercializados	Número de empleados		Pais	
Aditivos Y Alimentos Sa (Adifeed) - Adifeed	1	12		Panamá	Panama City
Agricenter Panama S. de R.L.	2	21		Panamá	Aguadulce
Agro Agil Panama SA	2	13		Panamá	David
Agro Fertil Panama SA	1	25		Panamá	Panama City
Agro Industrial Panamericana SA	2	6		Panamá	Capira
Agro Pro Panama S.A. - Agro Pro	2	66		Panamá	David
Agropecuaria Quikiriki S.A. - Agro Q	1	2		Panamá	David
Almacen Agropecuario La Estrella SA	3	125		Panamá	Chitre
Arosemena Tecnica Agroindustrial S.A. - Artasa	3	14		Panamá	Panama City
Asasi Foods Fze	1	7		Panamá	Panama City
Bior PMA Inc	2	11		Panamá	Panama City
Biotecnica S.A.	2	30		Panamá	David
Central Agrícola SA	3	92		Panamá	David
Central De Abastos S.A. (Casa) - Central De Abastos	2	12		Panamá	Aguadulce
Child Safe Products Inc	1	10		Panamá	Panama City
Compania Alimentos de Animales SA	2	150		Panamá	Capira
Cooperativa De Servicios Múltiples Panamena Agroindustrial R.L. (Coopagro) - Coopagro RI	2	17		Panamá	San Antonio De Atalaya
Cruz Del Sur Duwest S.A. - Cruz Del Sur	1	34		Panamá	David
Distribuidora El Corcel SA - El Corcel	2	16		Panamá	Panama City
Distrivet S.A.	2	15		Panamá	Panama City
El Rancherito S.A.	2	52		Panamá	David
Empresa Multinacional Latinoamericana De Comercializacion De Fertilizantes SA	1	7		Panamá	Panama City
Fertilizantes De Centro America (Panama) SA - Fertica	1	140		Panamá	David
Fertilizantes Superiores SA - Fertilizantes Superiores	2	200		Panamá	Aguadulce
Fertitec SA	2	20		Panamá	David

Tomado de: TradeMap

Anexo 12. Empresas de Costa Rica

Nombre de la empresa*	Número de categorías de productos o servicios comercializados	Número de empleados	País	Ciudad
Actividad Sa - Actividad	3	10	Costa Rica	San Jose
Ag Asesores Agrícolas Sa - Ag Sa	1	3	Costa Rica	Cartago
Agri Supply Sa - Agri Supply	2	11	Costa Rica	Cartago
Agricenter Srl - Agricenter	1	48	Costa Rica	San Carlos
Agrícola Piscis Sa - Agrícola Piscis	1	20	Costa Rica	Cartago
Agro Ambientes Protegidos Sa - Agro Ambientes Protegidos	1	2	Costa Rica	Heredia
Agro Pro Centro America Sa - Agro Pro	1	67	Costa Rica	Union Cartago
Agro Químicas Integradas De Centro America Costa Rica S A - Agro Químicas Integradas	1	15	Costa Rica	
Agroambiente De Costa Rica Sa - Agroambiente	2	11	Costa Rica	San Jose
Agrobras Trading Company Sa - Agrobras Trading Co	1	2	Costa Rica	San Jose
Agrocosta Sa - Agrocosta	3	34	Costa Rica	Cartago
Agrocosta Sa - Agrocosta	3	34	Costa Rica	Cartago
Agroexportadora Padamo Sa - Agroexportadora Padamo	1	5	Costa Rica	San Jose
Agrológico Sistemas Tecnológicos Sa - Agrológico	2	5	Costa Rica	Alajuela
Agronegocios Suplidora Verde Sa - Green Supply	1	10	Costa Rica	Cartago
Agropecuaria El Surco Sa - Agropecuaria El Surco	2	5	Costa Rica	Montecillos
Agrosuperior Sa - Agromec	2	154	Costa Rica	San Jose
Agrosuplidores De Costa Rica Sa - Agrosuplidores	1	5	Costa Rica	San Jose
Alimentos Piolin Sa - Camican	2	5	Costa Rica	San Jose
Almacenes El Colono Dmc S.A. - El Colono De Guapiles	3	800	Costa Rica	Guapiles De Pococi
Aventis Cropscience Costa Rica Sa - Aventis Cropscience	1	111	Costa Rica	San Jose
Aventis Pharma S.A	3	61	Costa Rica	San Jose
Avicola Gap Sa - Avicola Los Pollitos	2	76	Costa Rica	Alajuela
Basf De Costa Rica Sa - Basf De Costa Rica	2	55	Costa Rica	San Jose
Bayer SA	4	150	Costa Rica	San Jose

Tomado de: TradeMap

Anexo 13. Empresas de Nicaragua

Nombre de la empresa	Número de categorías de productos o servicios comercializados	Número de empleados	País	Ciudad
Avicola La Estrella, S.A. - La Estrella	5	1300	Nicaragua	Managua
Comercial Internacional Agrícola Sa - Cisa Agro	3	160	Nicaragua	Managua
Rappaccioli Mcgregor, S.A. - Ramac	1	130	Nicaragua	Managua
Formuladora Nica Hanon Talavera S.A. - Formunica	1	110	Nicaragua	Managua
Distribuciones Agroalfa S.A. - Agroalfa Sa	3	100	Nicaragua	Managua
Helechos de Nicaragua S.A.	2	95	Nicaragua	Natagalpa
Distribuidora Agropecuaria Disatyr Sa - Disatyr Sa	2	60	Nicaragua	Managua
Agricenter Nicaragua Compania Colectiva De Responsabilidad Limitada - Agricenter Nicaragua	2	32	Nicaragua	Managua
Comercial Franklin Lopez - Comercial Franklin Lopez S.A.	3	25	Nicaragua	Managua
Fincagro Sociedad Anonima	1	25	Nicaragua	Managua

Tomado de: TradeMap

Anexo 14. Empresas de Honduras

Nombre de la empresa▲	Número de categorías de productos o servicios comercializados	Número de empleados	País	
Agricenter Honduras SA	2	11	Honduras	Tegucigalpa
Agrinova, S.A.	2	30	Honduras	San Pedro Sula
Agrinter Honduras S.A.De C.V	1	25	Honduras	San Pedro Sula
Agro Comercial Segovia, S.A. de C.V.	2	14	Honduras	San Pedro Sula
Agro Iris Sociedad Anonima	1	18	Honduras	San Pedro Sula
Agro Moore S A De C V - Agromosa	2	110	Honduras	San Pedro Sula
Agropec S de R L	2	30	Honduras	San Pedro Sula
Agropecuaria El Exito S De R L De C.V. - Agroex	2	10	Honduras	San Pedro Sula
Agropecuarios y Equipo del Campo, S. de R.L.	1	7	Honduras	Comayagueta
Agroquimicos De Honduras S.A. De C.V. - Agroquimsa	2	23	Honduras	San Pedro Sula
Alimento S. De R.L. - Alimentos Rafael Chavez	2	48	Honduras	Comayagueta
Astro Agricola S.A. de C.V.	2	100	Honduras	Tegucigalpa
Atlantica Agricola de Honduras S. de R.L.	2	19	Honduras	San Pedro Sula
Bayer S.A. de C.V.	2	0	Honduras	Tegucigalpa
Biologicos Quimicos Y Servicios Agricolas, S.A. De C.V. - Bioquimsa	1	60	Honduras	Comayagueta
Casa Del Ganadero S.A. - Cadelga	3	35	Honduras	San Pedro Sula
Consultores Tecnicos Y Representaciones Agro-Industriales S.R.L. - Techni-Consult S.R.L.	3	16	Honduras	San Pedro Sula
Desarrollo Quimico Del Campo S.A. De C.V. - Dequimsa	1	14	Honduras	San Pedro Sula
Duwest Honduras, S.A. de C.V.	1	54	Honduras	San Pedro Sula
Fertilizantes De Centroamerica (Honduras) S.A. De C.V. - Fertica	1	41	Honduras	San Pedro Sula
Fertilizantes Del Norte S.A. De C.V. - Fenorsa	1	124	Honduras	San Pedro Sula
Fertilizantes, Insumos Y Nutrientes Del Campo Sa Cv - Finca	2	24	Honduras	San Pedro Sula
Fumigadora Tecnica, S.A. - Fumitec	1	24	Honduras	Camayagueta
Granel, S.A. de C.V.	2	109	Honduras	
Nutricion, Agricultura Y Veterinaria, S.R.L. De C.V. - Nutravet	2	16	Honduras	San Pedro Sula

Tomado de: TradeMap

Anexo 15. Empresas de Guatemala

Nombre de la empresa▲	Número de categorías de productos o servicios comercializados	Número de empleados	País	
Abastecedora Agroindustrial S.A - Abagro	1	6	Guatemala	Guatemala City
Agriavances S.A.	1	28	Guatemala	Villa Nueva
Agribodega S.A.	2	81	Guatemala	Guatemala City
Agrícola Marroquin-Kuo S.A - Agrimak S.A.	1	5	Guatemala	
Agrocentro S.A.	2	90	Guatemala	Guatemala City
Agroinsumos S.A - Syngenta - Syngenta	1	0	Guatemala	Guatemala City
Agroinversiones Valdez Cardona S.A - Agrovalsa	1	10	Guatemala	Fraijanes
Agrosafari S.A.	2	22	Guatemala	Guatemala City
Agrovet S.A.	1	4	Guatemala	Guatemala City
Alimentos La Reina S.A.	2	5	Guatemala	
Asistencia Técnica Industrial S.A - Alisa	1	60	Guatemala	Guatemala City
Avelar S.A.	1	22	Guatemala	Guatemala City
Bio Etanol S.A.	3	30	Guatemala	Guatemala City
Bioska S.A - Nordic	1	100	Guatemala	Guatemala City
Bodega Regional Agrícola S.A.	1	0	Guatemala	Guatemala City
Columbia International S.A - Coinsa	1	18	Guatemala	Guatemala City
Comercial Agrícola Industrial Centroamericana Sa - Coaisa	2	15	Guatemala	Guatemala City
Consortio Siderurgico Industrial Sa - Aceros Industriales	1	43	Guatemala	Guatemala City
Corporación Agrilife S.A.	1	18	Guatemala	Guatemala City
Corporación Agro-Veterinaria S.A - Covesa	2	0	Guatemala	Guatemala City
Corporación De Inversiones Glarusa Sa - Glarusa	1	11	Guatemala	Guatemala City
Corporación Química Industrial Y Del Agro Sagitario S.A - Sagitario S.A.	1	5	Guatemala	Guatemala City
Desarrollo Tropical Del Norte S.A - D'tropico	1	0	Guatemala	Guatemala City
Desarrollo Y Nutrición Animal S.A - Adm Nutrición Animal De Centroamerica	2	40	Guatemala	Guatemala City
Distribuidora Agrícola Guatemalteca S.A - Disagro	4	270	Guatemala	Guatemala City

Tomado de: TradeMap