

**ANÁLISIS DE LAS VENTAJAS Y AMENAZAS COMERCIALES QUE OFRECE
LA REPUBLICA DEL SALVADOR COMO INTEGRANTE DEL TLC TRIANGULO
NORTE PARA EL DEPARTAMENTO DE BOLÍVAR**

**KATHERINE PAOLA OLIER DELISSA
EVER ORLANDO FORERO RIVERA**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLIVAR
PROGRAMA DE FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
ESPECIALIZACIÓN EN GESTIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
CARTAGENA DE INDIAS D.T.C
2008**

**ANÁLISIS DE LAS VENTAJAS Y AMENAZAS COMERCIALES QUE OFRECE
LA REPUBLICA DEL SALVADOR COMO INTEGRANTE DEL TLC TRIANGULO
NORTE PARA EL DEPARTAMENTO DE BOLÍVAR**

**KATHERINE PAOLA OLIER DELISSA
EVER ORLANDO FORERO RIVERA**

**MONOGRAFIA PARA OPTAR AL TITULO DE ESPECIALISTA EN GESTIÓN DE
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**ASESORES
JUAN CARLOS ROBLEDO
RAUL ACOSTA**

**UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE BOLIVAR
PROGRAMA DE NEGOCIOS EN FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
ESPECIALIZACION EN GESTIÓN EN NEGOCIOS INTERNACIONALES
CARTAGENA DE INDIAS D.T.C
2008**

Cartagena de Indias D. T. y C., Junio 18 de 2008

Señores

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR
ATN. PROGRAMA DE FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
Ciudad**

Estimados Señores

Mediante la presente nos permitimos presentar para su evaluación la monografía **ANÁLISIS DE LAS VENTAJAS Y AMENAZAS COMERCIALES QUE OFRECE LA REPUBLICA DEL SALVADOR COMO INTEGRANTE DEL TLC TRIANGULO NORTE PARA EL DEPARTAMENTO DE BOLÍVAR** como requisito para optar al título de **ESPECIALISTA EN GESTIÓN EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**, la cual fue asesorada por los docentes **Juan Carlos Robledo** y **Raúl Acosta**.

Cordialmente,

**KATHERINE PAOLA OLIER DELISSA
C.C.**

**EVER ORLANDO FORERO RIVERA
C.C.**

Cartagena de Indias D. T. y C., Junio 18 de 2008

Señores

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR
ATN. PROGRAMA DE FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
Ciudad**

Estimados Señores

Mediante la presente certifico que he asesorado a los estudiantes **KATHERINE PAOLA OLIER DELISSA** y **EVER ORLANDO FORERO RIVERA** en la elaboración de la Monografía **ANÁLISIS DE LAS VENTAJAS Y AMENAZAS COMERCIALES QUE OFRECE LA REPUBLICA DEL SALVADOR COMO INTEGRANTE DEL TLC TRIANGULO NORTE PARA EL DEPARTAMENTO DE BOLÍVAR** como requisito para optar al título de **ESPECIALISTA EN GESTIÓN EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**, la cual se presenta para su evaluación respectiva.

Cordialmente,

RAÚL ERNESTO ACOSTA MEZA
C. C. 6.818.198 de Sincelejo.

Cartagena de Indias D. T. y C., Junio 18 de 2008

Señores

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR
ATN. PROGRAMA DE FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
Ciudad**

Estimados Señores

Mediante la presente certifico que he asesorado a los estudiantes **KATHERINE PAOLA OLIER DELISSA** y **EVER ORLANDO FORERO RIVERA** en la elaboración de la Monografía **ANÁLISIS DE LAS VENTAJAS Y AMENAZAS COMERCIALES QUE OFRECE LA REPUBLICA DEL SALVADOR COMO INTEGRANTE DEL TLC TRIANGULO NORTE PARA EL DEPARTAMENTO DE BOLÍVAR** como requisito para optar al título de **ESPECIALISTA EN GESTIÓN EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**, la cual se presenta para su evaluación respectiva.

Cordialmente,

**JUAN CARLOS ROBLEDO
C. C.**

AUTORIZACIÓN

Cartagena de Indias D. T. y C.,

Yo, **KATHERINE PAOLA OLIER DELISSA** identificada con cedula de ciudadanía No. **45.526.174** de Cartagena, autorizo a la Universidad Tecnológica de Bolívar para hacer uso de mi trabajo de grado y publicarlo en el catalogo online de la Biblioteca.

KATHERINE P. OLIER DELISSA

AUTORIZACIÓN

Cartagena de Indias D. T. y C.,

Yo, **EVER ORLANDO FORERO RIVERA** identificado con cedula de ciudadanía No. **7.693.424** de Neiva, autorizo a la Universidad Tecnológica de Bolívar para hacer uso de mi trabajo de grado y publicarlo en el catalogo online de la Biblioteca.

EVER ORLANDO FORERO RIVERA

CONTENIDO

Introducción

0. Propuesta de la Monografía	4
0.1 Descripción del Problema.....	4
0.2 Objetivos	6
0.2.1 Objetivo General.....	6
0.2.2 Objetivos Específicos	6
0.3 Justificación.....	7
0.4 Metodología de Trabajo.....	8
0.5 Logros Esperados	9
1. Análisis de las Exportaciones e Importaciones que realiza el Depto. De Bolívar y la República del Salvador en el periodo 2002- 2007	10
1.1 Análisis de Las Exportaciones que se realizan desde el Departamento de Bolívar a la República del Salvador, 2002- 2007.....	10
1.2 Análisis de las Importaciones que se realizan en el Departamento de Bolívar desde la República del Salvador, 2002- 2007	25
2. Oportunidades y Amenazas que brinda un TLC con la República del Salvador para identificar asimetrías de Mercados	31
2.1 Tratado de libre comercio (TLC) Colombia- Triangulo Norte- Información General.....	32
2.1.1 Avances y logros, 2007	37
2.2 Asimetrías de mercado.....	39
3. Propuesta para el Departamento de Bolívar con la República del Salvador con miras al TLC Triángulo Norte	42
3.1 Propuestas de Negocios con el Salvador.....	51
3.1.1 Sector Farmacéutico	53
3.1.2 Sector Textil	53
3.1.3 Sector Autopartes.....	54

4. Conclusiones	58
Bibliografía.....	60
Anexos	

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Exportaciones desde Bolívar hacia El Salvador, 2002	12
Cuadro 2. Exportaciones desde Bolívar hacia El Salvador, 2003	14
Cuadro 3. Exportaciones desde Bolívar hacia El Salvador, 2004	15
Cuadro 4. Exportaciones desde Bolívar hacia El Salvador, 2005	17
Cuadro 5. Exportaciones desde Bolívar hacia El Salvador, 2006	18
Cuadro 6. Exportaciones desde Bolívar hacia El Salvador, 2007	20
Cuadro 7. Exportaciones desde Bolívar hacia El Triangulo Norte, 2002- 2007	21
Cuadro 8. Empresas ubicadas en el Departamento de Bolívar que exportan a la República del Salvador, 2007.....	23
Cuadro 9. Empresas ubicadas en Colombia que exportan a la República del Salvador, 2007	24
Cuadro 10: Importaciones de Bolívar desde El Salvador, 2002	25
Cuadro 11: Importaciones de Bolívar desde El Salvador, 2003	26
Cuadro 12: Importaciones de Bolívar desde El Salvador, 2006	30
Cuadro 13: Importaciones de Bolívar desde El Salvador, 2007	30
Cuadro 14. Participación de las exportaciones desde Bolívar hacia El Salvador en el acumulado total al mundo, 2002-2007.....	43
Cuadro 15. Balanza Comercial de El Salvador, 2004-2006	47
Cuadro 16. Principales productos importados por El Salvador, 2005-2006	49
Cuadro 17. Balanza Comercial Colombia- El Salvador, 2004-2006	50
Cuadro 18. Principales Productos No Tradicionales exportados por Colombia a El Salvador, 2005- 2006	55
Cuadro 19. Listado de Productos Potenciales para Exportar a la República del Salvador	56

INDICE DE GRAFICOS

Gráfico 1. Participación de la Industria de Químicos Industriales en las Exportaciones de Bolívar al mercado Salvadoreño, 2002- 2007.....	11
Gráfico 2. Participación de las exportaciones desde Bolívar a El Salvador, 2002. 13	
Gráfico 3. Participación de las exportaciones desde Bolívar a El Salvador, 2003. 14	
Gráfico 4. Participación de las exportaciones desde Bolívar a El Salvador, 2004 16	
Gráfico 5. Participación de las exportaciones desde Bolívar a El Salvador, 2005. 18	
Gráfico 6. Participación de las exportaciones desde Bolívar a El Salvador, 2006. 19	
Gráfico 7. Participación de las exportaciones desde Bolívar a El Salvador, 2007 20	
Gráfico 8. Participación por Sectores en las Importaciones Totales de Bolívar, 2006	28
Gráfico 9. Participación por Países en las Importaciones Totales de Bolívar, 2006	29
Gráfico 10. Acumulado de Exportaciones a los países Miembros del Triangulo Norte, 2002-2007	42
Gráfico 11. Principales Socios de Importación del Salvador	48
Gráfico 12. Principales Destinos de las Exportaciones Salvadoreñas, 2006.....	48
Gráfico 13. Exportaciones Colombianas hacia El Salvador, 2004- 2006.....	49

INDICE DE ANEXOS

Anexo A. Perfil Logístico desde Colombia a la República del Salvador	63
Anexo B. Cultura de Negocios con la República del Salvador	70

INTRODUCCIÓN

El mundo está cambiando, las necesidades de los países no son las mismas que hace 30 años, el mercado se está convirtiendo altamente competitivo pero ahora las empresas no solo deben luchar por posicionarse dentro de su mercado nacional, sino que también deben de estar preparadas para enfrentarse a fuertes bloques comerciales consolidados no de una o dos empresas sino ahora apoyados por toda una región geográfica.

El fenómeno de la Globalización ha obligado a los diferentes países a consolidarse en grupos para así poder proteger su economía y productos, por medio de diferentes tratados comerciales buscan resguardarse de ser absorbidos dentro del mercado mundial, dada estas nuevas necesidades y viendo por el bienestar de cada nación se fueron conformando organizaciones como el GATT, la OMC, UE, TLC y otras, que resguardan los intereses de estos bloques de países para así poder legislar y evitar conflictos internacionales.

Colombia y los países del Triangulo Norte de Centroamérica (La República del Salvador, Guatemala y Honduras) iniciaron negociaciones para la firma de un Tratado de Libre Comercio que les permita a los cuatro países mejorar las condiciones de acceso a sus respectivos mercados, aprovechar las complementariedades de sus economías, así como promover las inversiones mutuas, con miras a lograr mayores niveles de desarrollo que beneficien a la población.

Viendo la necesidad de ampliar y normar las relaciones comerciales al nivel de región o a nivel mundial, los países han buscado acuerdos que les permitan obtener beneficios y un mayor crecimiento en el intercambio comercial.

Colombia y la República de El Salvador han suscrito los siguientes acuerdos¹:

- Convenio Marco de Cooperación entre el Fideicomiso de Promoción de Exportaciones de Colombia (Proexport) y la Comisión Nacional de Promoción de Exportaciones e Inversiones de El Salvador (Conadei) a través de exporta El Salvador.
- Convenio de Cooperación Turística entre el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, y el Ministerio de Turismo de El Salvador.
- Declaración Conjunta y Marco General de Negociación – 3 de abril de 2006.
- Preferencias Arancelarias.
- Acuerdo de Alcance Parcial No. 8 suscrito en 1984 entre la República de Colombia y La República de El Salvador.

Con base en lo anterior hemos decidido facilitar un documento que sirva de guía a aquellos empresarios interesados en estudiar posibilidades comerciales con este país del Triangulo Norte.

La presente monografía contiene datos estadísticos y un breve estudio descriptivo de las relaciones comerciales existentes principalmente entre el Departamento de Bolívar y la República del Salvador. En el primer capítulo se hace un análisis del comportamiento de las importaciones y exportaciones entre ambos mercados en

¹ <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/newsdetail.asp?id=4983&idcompany=1>

el periodo 2002-2007. En el segundo capítulo se efectúa un análisis de las diferencias entre los mercados teniendo como base el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y los países miembros del Triangulo Norte. Para el tercer y último capítulo se realiza un estudio de las oportunidades que nos brinda el comercio internacional para el Departamento de Bolívar y la República del Salvador, y con base en ello se realizan recomendaciones para este mercado internacional.

0. PROPUESTA DE LA MONOGRAFIA

0.1 DESCRIPCION DEL PROBLEMA

En los últimos años nuestro país ha atravesado por una difícil situación generada por el conflicto interno, lo cual en nuestro concepto ha mejorado gracias a la política de seguridad democrática del gobierno actual. Estamos convencidos que es en la búsqueda de nuevos acuerdos comerciales con otros países donde se tiene una gran oportunidad de encontrar soluciones al conflicto al abrirse la posibilidad de mayor inversión y de generación de empleo, lo que conllevaría a mejorar la calidad de vida de nuestros habitantes. Para esto una de las salidas más viables son las exportaciones de nuestros productos que generarían altos niveles de divisas y empleo, ayudando así a que la educación aumente y las personas tengan mejores oportunidades de crecimiento y bienestar.

Colombia cuenta con una gran diversidad de productos y/o servicios para ofrecer a nivel mundial, ya que tiene un alto nivel en la calidad del talento humano a bajos costos y con excelentes insumos para la consecución de los mismos.

Nuestro país está gestionando un Tratado de Libre Comercio con el Triángulo Norte de Centroamérica (Guatemala, Honduras y la República del Salvador) con el fin de fortalecer la integración económica regional, los vínculos de amistad y cooperación, reconocer la posición estratégica y geográfica de cada nación en su respectivo mercado regional, alcanzar un mejor equilibrio en sus relaciones comerciales, crear un mercado más amplio para los bienes y servicios producidos en sus respectivos territorios, establecer beneficio mutuo para el intercambio

comercial de sus bienes y servicios, fortalecer la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales, entre otros.²

Estudiando las estadísticas de las exportaciones colombianas a la República del Salvador tenemos que en el año 2.006 las exportaciones disminuyeron en un 3.7% con respecto al año 2.005. Los principales productos que exporta nuestro país a La República del Salvador son los de la industria liviana donde tenemos confecciones, textiles, calzado, editoriales, manufacturas de cuero con una cifra total de \$19.483 millones de dólares FOB, seguido de productos químicos básicos con exportaciones por valor de \$12.497 millones de dólares FOB³, cifra que debemos destacar por la industria en la que se encuentra, partiendo que no es un producto tradicional de exportación.

Por lo anterior, es de nuestro interés realizar un análisis detallado de la composición y comportamiento de las exportaciones de nuestro país especialmente del Departamento de Bolívar al mercado de La República del Salvador, y potencialidades del mismo según preferencias de consumidores, tipo de productos y facilidades de acceso con base a las regulaciones comerciales, para establecer ventajas comerciales en este mercado para nuestro Departamento considerando el marco de oportunidades y amenazas que puede abrirse a partir de la ratificación de un TLC con estos países.

El propósito entonces de este trabajo es que sus resultados sirvan de referencia a los exportadores bolivarenses que estén interesados en ingresar sus productos al mercado salvadoreño, igualmente a cualquier empresario que quiera comenzar un

²<http://www.mincomercio.gov.co/eContent/Documentos/negociaciones/TLCCentroamerica/T-Preambulo.pdf>

³ <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/documentos/estadisticas/expo/anual/pais/SALVA.XLS>

proceso de importación y que quiera obtener mayor información acerca de los productos que más se exportan al país en mención en esta investigación.

0.2 OBJETIVOS

0.2.1 Objetivo General

Identificar a partir de un análisis estructural las oportunidades y amenazas que para Colombia y en especial para el Departamento de Bolívar tiene la firma de un TLC con La República del Salvador en el marco de la integración regional de Colombia.

0.2.2 Objetivos Específicos

- Efectuar un análisis estructural de las exportaciones e importaciones que realiza Colombia y en especial el Departamento de Bolívar en el mercado Centroamericano en especial con La República del Salvador, en los últimos cinco años con el propósito de identificar los productos y servicios competitivos de Colombia para el mercado internacional de La República del Salvador.
- Determinar las oportunidades y amenazas que brinda el TLC con la República del Salvador con el propósito de identificar desigualdades de mercado.⁴

⁴ Este objetivo reemplaza al segundo objetivo específico planteado en la propuesta de Monografía : Caracterizar las oportunidades y amenazas que brinda el TLC con la República del Salvador, a partir de un estudio detallado del documento del TLC Triangulo Norte, con el propósito de identificar asimetrías de mercado, cambio realizado dado que, al momento de realizar la investigación nos encontramos en que tanto en las fuentes consultadas primarias como en las secundarias, la información era demasiado técnica y especializada, lo cual implica un manejo

- Establecer una propuesta para el Departamento de Bolívar con miras a competir en el mercado internacional de La República del Salvador.

0.3 JUSTIFICACIÓN

La intención de realizar esta investigación es dar a conocer el comportamiento de las exportaciones colombianas a La República del Salvador en el periodo 2002- 2006 con la finalidad de determinar las ventajas y amenazas comerciales que ofrece este país al Departamento de Bolívar, teniendo en cuenta principalmente que a partir del año 2.007 se tiene en trámite un TLC con Colombia, El Salvador, Honduras y Guatemala, el cual se estima que comience a regir a partir del segundo semestre del año 2.008⁵, y que consiste en un Tratado de Libre Comercio entre Colombia- La República del Salvador, Colombia- Honduras y Colombia- Guatemala, no aplica entre La República Salvador, Guatemala y Honduras⁶; que tiene como objetivos promover la promoción y diversificación del comercio de mercancías y servicios entre las partes; eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios; promover condiciones de competencia leal para el comercio entre las partes; proteger, promover y aumentar las inversiones entre las partes; como aporte a futuros exportadores bolivarenses, para que les sirva como marco de referencia al momento de conocer las variables que influyen en las exportaciones de nuestro país a La República del Salvador.

técnico y especializado del tema que requiere un mayor tiempo de investigación y preparación, además de contar con una mayor trayectoria y experiencia en el campo investigativo y manejo en la parte técnica de los Tratados de Libre Comercio.

⁵ <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/NewsDetail.asp?ID=5907&IDCompany=1>

⁶ <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/Documentos/negociaciones/TLCCentroamerica/T-Cap.1.pdf>

Nuestra investigación será un análisis estructurado de oportunidades y amenazas comerciales que ofrece La República del Salvador como miembro del Triangulo Norte para el Departamento de Bolívar, en esta se pretende evaluar el comportamiento de las exportaciones del Departamento a la República del Salvador en un periodo determinado, tomando como base para esto los conocimientos adquiridos en la formación profesional y laboral desde la investigación de mercados, comercio exterior, logística, negocios internacionales y seminario de investigación.

Este trabajo es un proyecto de investigación para aportar en la perspectiva académica con la formación de conocimiento más preciso sobre las oportunidades y amenazas comerciales para el Departamento de Bolívar en el marco de un TLC con el Triangulo Norte, en especial con la República del Salvador y aportar a la creación de información para los empresarios de la región.

0.4 METODOLOGÍA DE TRABAJO

Delimitación Temporal: La investigación comprende el análisis de las ventajas y amenazas comerciales que ofrece la República del Salvador como miembro del Triángulo Norte al Departamento de Bolívar con base en las estadísticas de los años 2.002 – 2.006.

Delimitación Espacial: La investigación comprende el análisis de las oportunidades y amenazas comerciales que ofrece la República del Salvador como miembro del Triángulo Norte al Departamento de Bolívar.

Tipo de Estudio: Durante el transcurso de la investigación se realizará un estudio mixto, ya que se combinarán ambos tipos de estudio: descriptivo y estructurado, para conocer oportunidades y amenazas comerciales que ofrece la República del Salvador al Departamento de Bolívar dentro del TLC Triángulo Norte.

Fuentes Secundarias: Para esta investigación se necesita recurrir a fuentes secundarias para la obtención de datos; estas fuentes secundarias son: Internet, base de datos de PROEXPORT, documentos de PROEXPORT, Ministerio de Comercio Exterior de Colombia, Cámara de Comercio de Cartagena, Departamento de estadísticas de la República del Salvador, Ministerio de comercio Exterior del Salvador, entre otras principalmente.

Fuentes Primarias: Para el desarrollo de esta investigación se utilizarán las Fuentes Primarias, ya que se realizaran algunas entrevistas estructuradas a funcionarios de la Cámara de Comercio de Cartagena y oficina de Proexport en Cartagena y Barranquilla, para obtener información de primera mano, utilizando como mecanismos las entrevistas personales, los e-mail, encuestas, entre otros.

0.5 LOGROS ESPERADOS

1. Elaborar un documento que sirva de guía a aquellas personas que estén interesados en tener relaciones comerciales con la República del Salvador bajo el TLC Triangulo Norte.
2. Fomentar la creación de nuevas ideas de negocio con un enfoque de internacionalización para generar más oportunidades de empleos.
3. Fomentar la idea de llevar productos Colombianos a mercados internacionales.

1. ANALISIS DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES QUE REALIZA EL DEPARTAMENTO DE BOLÍVAR Y LA REPÚBLICA DEL SALVADOR EN EL PERIODO 2002-2007

1.1 Análisis de las Exportaciones que se realizan desde el Departamento de Bolívar a la República del Salvador, 2002- 2007

El Departamento de Bolívar tiene como base de su economía la industria química, la plástica, y la de la refinación de petróleo principalmente, y con un desarrollo progresivo la parte del turismo nacional e internacional, lo mismo que los sectores logístico y agroindustrial.

Si se analiza con detenimiento la estructura productiva de la industria de Bolívar, concentrada en su totalidad en Cartagena, se observa que la producción industrial de la ciudad se caracteriza por una alta concentración en el sector de bienes intermedios dentro de los cuales están la producción de químicos y refinerías de petróleo, la cual para el año 2004 tuvo una participación del 78,2% de la producción bruta industrial. Durante los últimos 10 años también se ha encontrado que la producción industrial del Departamento se ha caracterizado por una alta concentración en este sector, con una participación del 49,2% de la producción bruta industrial.

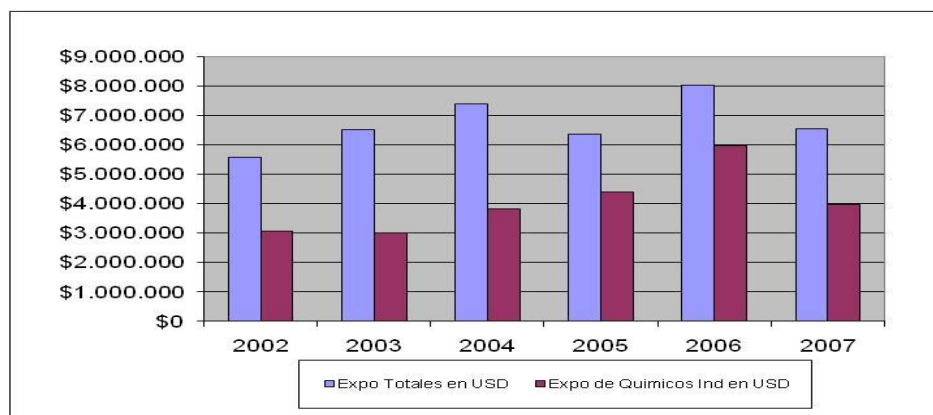
La fabricación de productos de refinación de petróleos es la actividad que ocupa el primer lugar dentro de los cinco productos más importantes de la Industria Manufacturera del Departamento, siguiéndole el de la fabricación de sustancias químicas básicas, sectores que son altamente intensivos en capital, lo que les

brinda grandes ventajas frente al resto de sectores en el momento de abrir mercados a la competencia.⁷

Entre el año 2002 y el año 2007 se presentó un incremento considerable en las exportaciones del Departamento de Bolívar, lo cual ratifica que nuestra economía cada día se integra más a los mercados mundiales, lo que impone grandes retos para nuestras organizaciones productivas en la medida en que estas deben ser más competitivas dentro del crecimiento de los negocios internacionales.

Estudiando a fondo el tema de interés de la presente monografía, encontramos que para el caso de las exportaciones de nuestro Departamento a la República del Salvador, la industria que más aporta es la de Químicos Industriales (ver gráfico 1), la cual está en la zona industrial de Mamonal ubicada en la ciudad de Cartagena.

Gráfico 1. Participación de la Industria de Químicos Industriales en las Exportaciones de Bolívar al mercado Salvadoreño, 2002- 2007



Fuente: Cálculos y diseño de los autores con base en DIAN- SIEX

⁷ Novoa Pérez, Dairo. Las Apuestas Productivas de Bolívar frente al TLC entre Colombia y Estados Unidos. Cartagena de Indias, Abril de 2007. Cámara de Comercio de Cartagena.

Cabe mencionar que, por ejemplo, para el año 2002 una de las mayores exportaciones que registró nuestro país a la República del Salvador fue de Químicos Industriales con un valor FOB USD de \$5.582.458⁸, del cual Bolívar aportó el 54% (ver gráfico 2), una cifra bastante considerable, lo que quiere decir que gran parte de las exportaciones de esta industria se realizan por producción de nuestro Departamento (ver cuadro 1), esto se constituye en un gran aporte a las apuestas productivas de Bolívar, y en cifras totales participamos con un 17.76%⁹ del valor total de las exportaciones de Colombia en el año 2002, lo cual partiendo de la base de que nuestro país cuenta con Zonas Industriales importantes ubicadas en Departamentos como el Atlántico, Antioquia, Bogotá D.C., Magdalena y la Guajira entre otros, no es un porcentaje despreciable, por el contrario nuestra Industria está aportando positivamente en la relación comercial entre estos países.

Cuadro 1. Exportaciones desde Bolívar hacia El Salvador, 2002

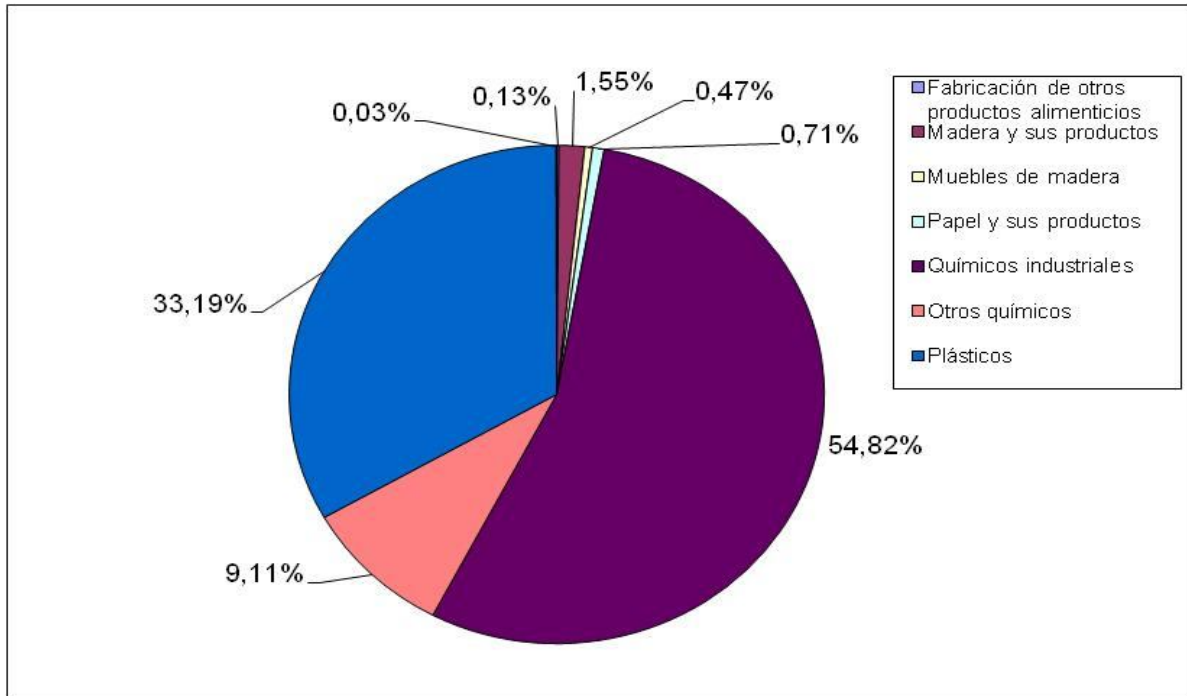
Sector	Peso Neto (kgm)	Valor Fob (US\$)
Fabricación de otros productos alimenticios	107,025.00	7,132.00
Madera y sus productos	50,582.00	86,478.00
Muebles de madera	3,780.00	26,235.00
Papel y sus productos	33,894.00	39,445.00
Químicos industriales	3,603,925.00	3,061,935.00
Otros químicos	265,800.00	508,816.00
Plásticos	1,001,751.00	1,854,126.00
Metálicas básicas de metales no ferrosos	522.00	1,543.00
TOTALES	5,067,279.00	5,585,710.00

Fuente: DIAN- SIEX

⁸ Fuente: DIAN - SIEX

⁹ Cifra calculada por los autores con base en la información de la DIAN.

Gráfico 2. Participación de las exportaciones desde Bolívar a El Salvador, 2002



Fuente: Cálculos y diseño de los autores con base en DIAN- SIEX

Para el año 2003 podemos notar que los dos sectores de mayor exportación de nuestro país al mercado salvadoreño fueron la de Químicos Industriales y el de Plásticos¹⁰, ambos sectores fueron los que presentaron las mayores exportaciones desde nuestro Departamento (ver cuadro 2 y grafico 3). Para este año la participación de Bolívar en el total de exportaciones de estos sectores fueron del 48.79% y del 60.05%¹¹, ambos porcentajes con un gran impacto dentro de las cifras de exportaciones colombianas al mercado salvadoreño, esto nos muestra que Bolívar es líder en estos sectores dentro de esta relación comercial.

¹⁰ Fuente: DIAN-SIEX

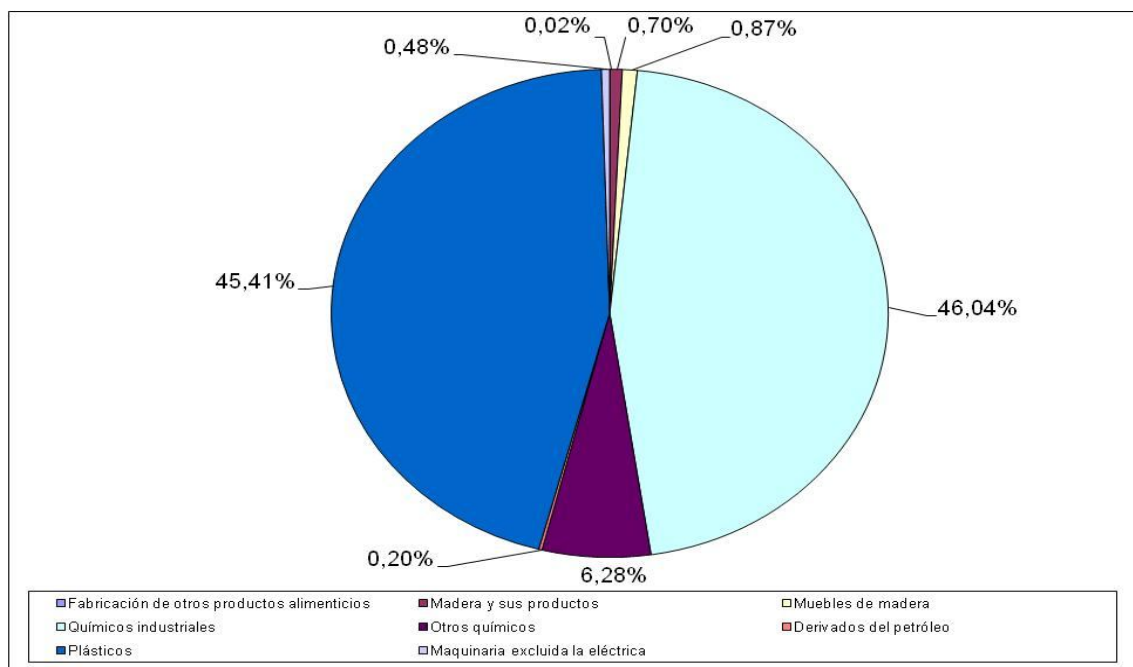
¹¹ Cifra calculada por los autores con base en la información de la DIAN.

Cuadro 2. Exportaciones desde Bolívar hacia El Salvador, 2003

Descripción	Peso Neto (kgm)	Valor Fob (US\$)
Fabricación de otros productos alimenticios	21,504.00	1,404.00
Madera y sus productos	24,870.00	45,305.00
Muebles de madera	7,960.00	56,674.00
Químicos industriales	3,236,514.00	2,994,677.00
Otros químicos	212,800.00	408,636.00
Derivados del petróleo	13,098.00	12,760.00
Plásticos	1,357,643.00	2,953,430.00
Maquinaria excluida la eléctrica	9,564.00	31,213.00
TOTALES	4,883,953.00	6,504,099.00

Fuente: DIAN-SIEX

Gráfico 3. Participación de las exportaciones desde Bolívar a El Salvador, 2003



Fuente: Cálculos y diseño de los autores con base en DIAN- SIEX

Para el año 2004 sigue con el liderazgo en exportaciones el sector de Químicos Industriales (ver cuadro 3), pero a diferencia de los años anteriores, en segundo lugar de mayores exportaciones al Salvador con origen colombiano están los Diversos y no Clasificados con una cifra casi cercana a los \$6.300.000 USD valor FOB¹². Para este caso nuestro Departamento solo aportó el 1.29% (ver gráfico 4) ya que dentro de nuestras exportaciones este fue uno de los sectores que menos reportó durante ese periodo.

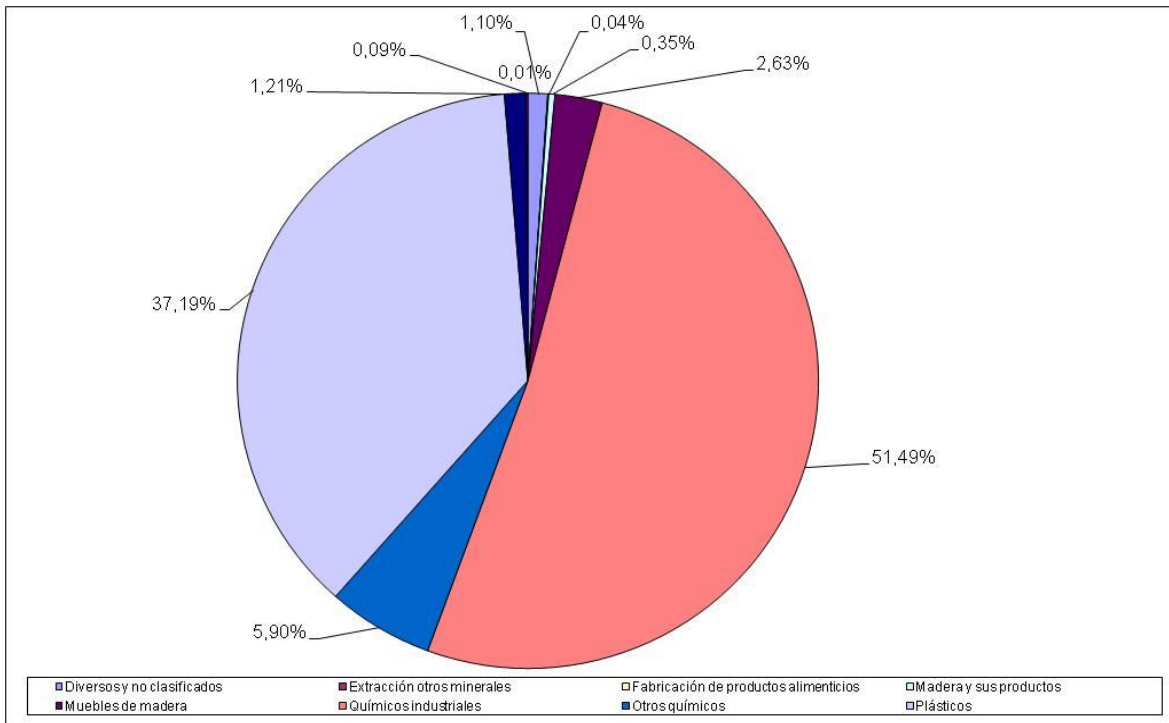
Cuadro 3. Exportaciones desde Bolívar hacia El Salvador, 2004

Descripción	Peso Neto (kgm)	Valor Fob (US\$)
Diversos y no clasificados	81,012.00	81,402.47
Extracción otros minerales	811.00	372.00
Fabricación de productos alimenticios	300.00	2,940.00
Madera y sus productos	16,287.27	25,631.78
Muebles de madera	13,975.73	194,895.57
Químicos industriales	3,434,281.03	3,812,855.19
Otros químicos	228,276.00	437,010.22
Plásticos	1,316,908.21	2,754,335.41
Otros minerales no metálicos	196,953.00	89,446.37
Metalmecánica excluida maquinaria	543.00	6,491.40
TOTALES	5,289,347.24	7,405,380.41

Fuente: DIAN-SIEX

¹² Fuente: DIAN-SIEX

Gráfico 4. Participación de las exportaciones desde Bolívar a El Salvador, 2004



Fuente: Cálculos y diseño de los autores con base en DIAN- SIEX

Las mayores exportaciones en Químicos Industriales desde Bolívar hacia El Salvador se realizaron en los años 2005 y 2006 con Valor FOB USD\$4,388,112.68 (ver cuadro 4) y USD\$5,984,618.02 (ver cuadro 5) respectivamente, esto nos da un incremento entre el año 2002 y 2006 del 36.38%¹³, siguiéndoles las exportaciones de Plásticos la cual presentó unas cifras en exportaciones con valor FOB USD \$1,336,484.08 y USD \$1,901,553.05 respectivamente.

Las actividades económicas de mayor dinámica exportadora en el Departamento de Bolívar durante el año 2006 fueron el de Químicos Industriales con una

¹³ Cifra calculada por los autores con base en la información de la DIAN.

participación del 74.44%, seguida por la Industria de Plásticos 23.65%, otros minerales no metálicos 1.4%, extracción de otros minerales 0.45%, y otras actividades económicas con participaciones marginales (ver gráfico 6). En comparación con las participaciones del año 2005 la mayoría de los productos para el año 2006 aumentaron su participación. Entre las actividades que más incrementaron su participación en las exportaciones del Departamento se destaca la Industria de Plásticos 42.28% en el año 2006, y el de Químicos Industriales con un aumento del 36.38%. Entre las actividades que tuvieron disminuciones fuertes durante este periodo con relación al año inmediatamente anterior, tenemos la Fabricación de productos alimenticios con una disminución de 90.33 puntos porcentuales una cifra bastante alarmante, otros minerales no metálicos con 65.68 puntos porcentuales menos¹⁴.

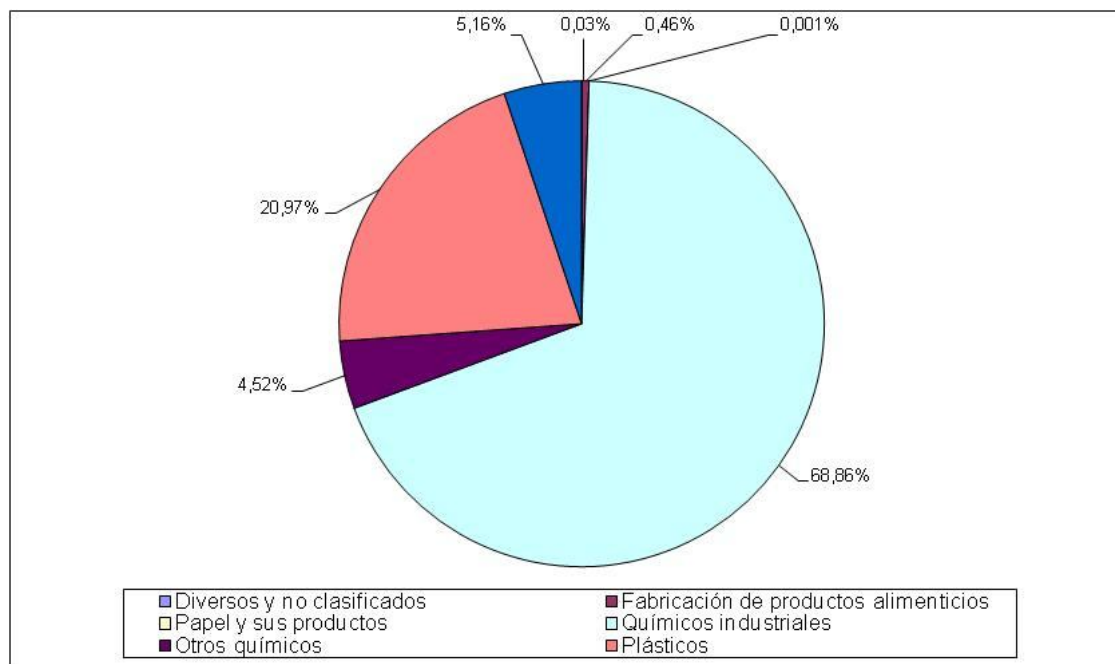
Cuadro 4. Exportaciones desde Bolívar hacia El Salvador, 2005

Descripción	Peso Neto (kgm)	Valor Fob (US\$)
Diversos y no clasificados	2,124.00	2,100.00
Fabricación de productos alimenticios	26,361.00	29,190.15
Papel y sus productos	17.50	57.26
Químicos industriales	2,908,829.61	4,388,112.68
Otros químicos	121,600.00	288,161.60
Plásticos	627,843.21	1,336,484.08
Otros minerales no metálicos	647,334.00	328,797.73
TOTALES	4,334,109.32	6,372,903.50

Fuente: DIAN-SIEX

¹⁴ Cifra calculada por los autores con base en la información de la DIAN.

Gráfico 5. Participación de las exportaciones desde Bolívar a El Salvador, 2005



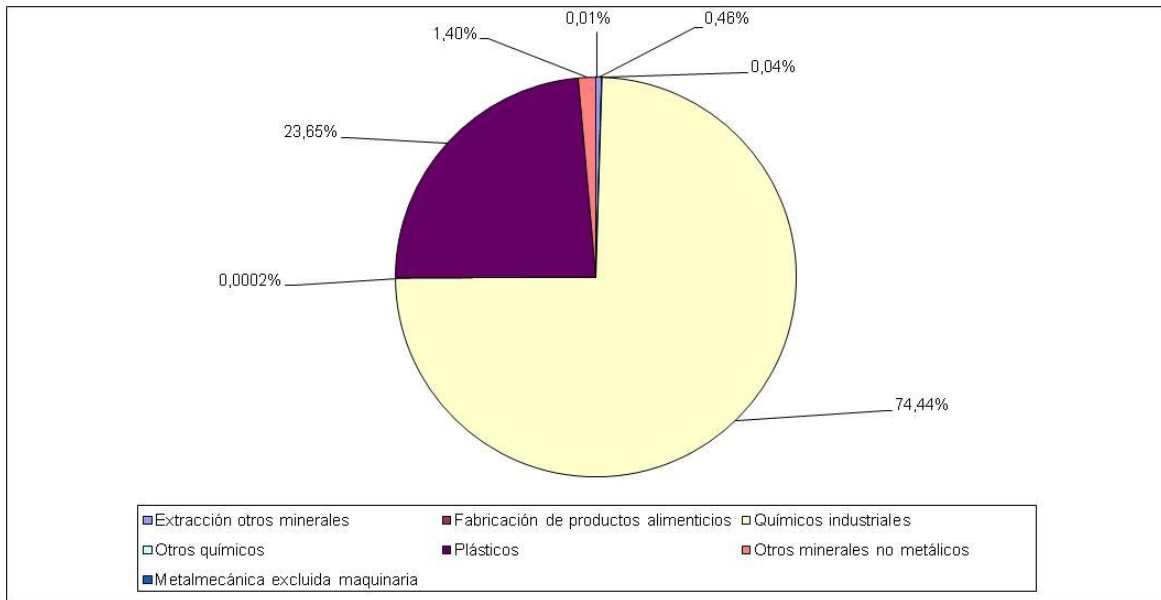
Fuente: Cálculos y diseño de los autores con base en DIAN- SIEX

Cuadro 5. Exportaciones desde Bolívar hacia El Salvador, 2006

Descripción	Peso Neto (kgm)	Valor Fob (US\$)
Extracción otros minerales	46,705.79	36,829.24
Fabricación de productos alimenticios	504.00	2,822.40
Químicos industriales	3,868,097.14	5,984,618.02
Otros químicos	75.00	20.00
Plásticos	834,221.15	1,901,553.05
Otros minerales no metálicos	136,411.21	112,832.92
Metalmecánica excluida maquinaria	5.00	745.92
TOTALES	4,886,019.29	8,039,421.55

Fuente: DIAN-SIEX

Gráfico 6. Participación de las exportaciones desde Bolívar a El Salvador, 2006



Fuente: Cálculos y diseño de los autores con base en DIAN- SIEX

Para el año 2007 la segunda Industria que reportó mayores exportaciones desde Bolívar hacia El Salvador fue el sector de Diversos y no clasificados (ver cuadro 6), con una participación del 35% del acumulado de las exportaciones, y mostrando una diferencia de más del 50% entre esta y la de Plásticos que se mantenía como la segunda Industria con mayores exportaciones entre ambos mercados.

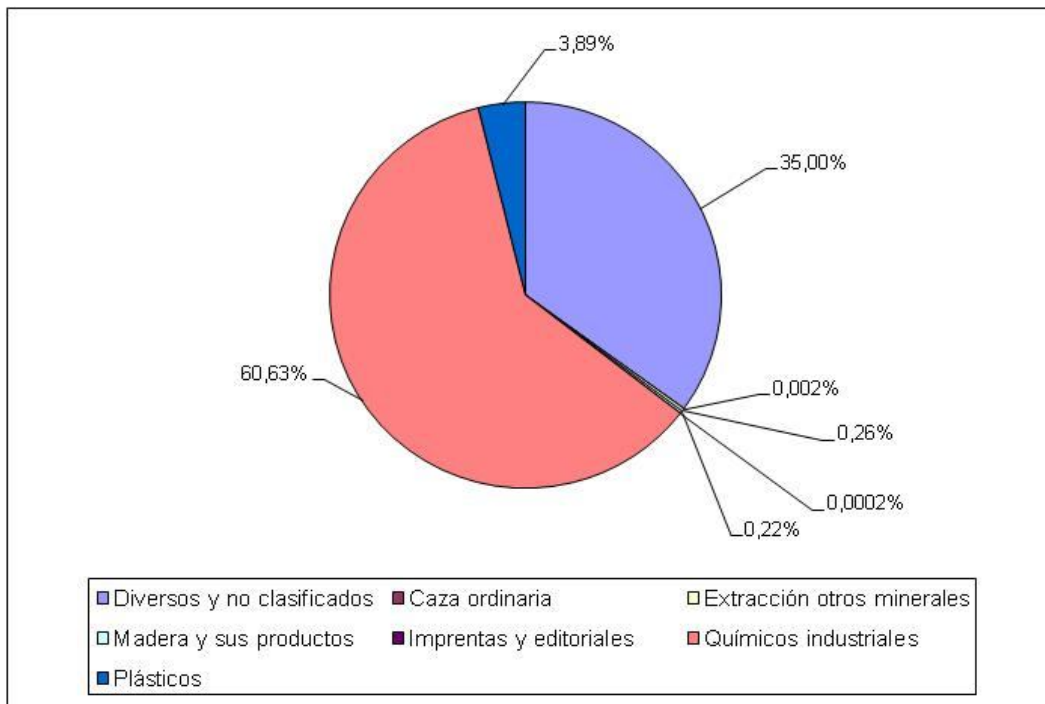
Cabe recordar que para el año 2004 las exportaciones del Sector Diversos y No Clasificados fue tan solo del 1.29% del total de exportaciones desde Bolívar al mercado Salvadoreño, lo cual nos muestra que existió un gran avance para el sector.

Cuadro 6. Exportaciones desde Bolívar hacia El Salvador, 2007

Descripción	Peso Neto (kgm)	Valor Fob (US\$)
Diversos y no clasificados	787,397.57	2,291,253.50
Caza ordinaria	8.00	150.00
Extracción otros minerales	31,848.32	16,787.00
Madera y sus productos	3,495.00	14,478.65
Imprentas y editoriales	24.00	10.00
Químicos industriales	2,778,481.78	3,968,847.93
Plásticos	71,365.59	254,420.11
TOTALES	3,672,620.26	6,545,947.19

Fuente: DIAN-SIEX

Gráfico 7. Participación de las exportaciones desde Bolívar a El Salvador, 2007



Fuente: Cálculos y diseño de los autores con base en DIAN- SIEX

Las exportaciones de las empresas ubicadas en Bolívar se han concentrado principalmente en productos Químicos Industriales 60.63% de lo exportado, Diversos y no Clasificados con el 35%, Plásticos 3.88%, extracción otros minerales 0.26%. Esto muestra la importancia del Subsector Industrial de Sustancias Químicas (Petroquímico) en la economía local. Es importante también mencionar que para este periodo ingresaron nuevas Industrias al listado de exportaciones hacia El Salvador como la caza ordinaria, la madera y sus productos e imprentas y editoriales que en los años anteriores no se encontraban dentro de nuestros productos de exportación a dicho país.

Cabe destacar que si se analizan las exportaciones desde Bolívar a los tres países miembros del Triangulo Norte, el mayor número de exportaciones se realizan a Guatemala. La República del Salvador y Honduras se alternan el segundo y tercer lugar de destino de nuestras exportaciones a esta Zona de Libre Comercio, como puede observarse en el cuadro 7, lo que nos permite visualizar al Salvador como un mercado potencial atractivo para nuestro Departamento, análisis que haremos con detalle en el capítulo 3.

Cuadro 7. Exportaciones desde Bolívar hacia El Triangulo Norte, 2002- 2007

AÑO	GUATEMALA VALOR FOB USD	HONDURAS VALOR FOB USD	EL SALVADOR VALOR FOB USD
2002	\$ 13.739.293	\$ 1.308.738	\$ 5.585.710
2003	\$ 14.362.984	\$ 3.100.102	\$ 6.504.099
2004	\$ 24.892.841	\$ 587.368	\$ 7.405.380
2005	\$ 30.174.388	\$ 8.038.431	\$ 6.372.904
2006	\$ 30.339.378	\$ 7.546.524	\$ 8.039.422
2007	\$ 27.950.333	\$ 7.458.553	\$ 6.545.947

Fuente: DIAN-SIEX

Las principales subpartidas arancelarias que se han exportado desde Bolívar hacia El Salvador en los últimos años son:

- 3902300000 Copolímeros de propileno
- 3902100000 Polipropileno
- 3808931000 Presentados en formas o en envases para la venta al por menor o en artículos
- 3808939000 Los demás
- 3808911900 Los demás
- 3808919990 Los demás
- 3920209000 Las demás
- 3904210000 Sin plastificar
- 3920430000 Con un contenido de plastificantes superior o igual al 6% en peso
- 3924109000 Los demás
- 3923509000 Los demás
- 3920100000 De polímeros de etileno
- 3923900000 Los demás
- 3923309000 Los demás
- 3924109000 Los demás
- 3904101000 Obtenido por polimerización en emulsión
- 3904102000 Obtenido en polimerización en suspensión
- 3904301000 Sin mezclar con otras sustancias

Las empresas ubicadas en el Departamento de Bolívar que han exportado estos productos a la República del Salvador durante los años de estudios de la presente monografía son las que se muestran a continuación:

Cuadro 8. Empresas ubicadas en el Departamento de Bolívar que exportan a la República del Salvador, 2007

Razón Social	Valor FOB USD Total
POLIPROPILENO DEL CARIBE S.A.	2.399.113
DOW AGROSCIENCES DE COLOMBIA S A	1.044.494
BIOFILM S A	1.006.623
DOW QUIMICA DE COLOMBIA S A	812.650
GEON POLIMEROS ANDINOS S.A.	372.031
AJOVER S A	267.656
INDUSTRIAS QUIMICAS REAL S.A.	150.749
POLYBOL S.A.	141.029
PETROQUIMICA COLOMBIANA S A	110.252
LAMITECH S.A.	80.587
C.I. EDIFICARE LTDA	18.027
SYNGENTA S A	12.600
CABOT COLOMBIANA S A	3.265

Fuente: Legiscomex

Como podemos ver se sigue reconfirmando que el sector que más exportaciones presenta es el de Químicos Industriales y Plásticos los cuales se ven representados en los más altos valores FOB USD de exportaciones de empresas como: Polipropileno del Caribe S.A., Dow Agrociences de Colombia S.A., Biofilm S.A. entre otras.

Si analizamos las diez primeras empresas colombianas (ver cuadro 9) que exportan al mercado Salvadoreño, encontramos que las empresas ubicadas en Bolívar ocupan algunos de estos lugares, esto confirma que estamos apostándole a este mercado, lo cual podría indicarnos haciendo un análisis comparativo del nivel de exportaciones no solo en peso (kgs.) sino en Valor FOB USD que este es un mercado creciente que nos brinda la posibilidad de mantenernos en el mismo y encontrar nuevas oportunidades de negocio.

Cuadro 9. Empresas ubicadas en Colombia que exportan a la República del Salvador, 2007

Razón Social	Valor FOB USD Total
SIDERURGICA DEL NORTE MARCO Y ELIECER SREDNI SIDUNOR	6.149.784
ANHIDRIDOS Y DERIVADOS DE COLOMBIA S A	3.172.836
POLIPROPILENO DEL CARIBE S.A.	2.399.113
PRODUCTORA DE CABLES LTDA C.I. PROCABLES LTDA C.I.	2.057.607
BEL STAR S A	1.487.861
CARGRAPHICS S.A.	1.370.909
DOW AGROSCIENCES DE COLOMBIA S A	1.046.188
BIOFILM S A	1.006.638
LABORATORIOS GENERICOS FARMACEUTICOS S A	943.271
DOW QUIMICA DE COLOMBIA S A	812.650

Fuente: Legiscomex

1.2 Análisis de las Importaciones que se realizan en el Departamento de Bolívar desde la República del Salvador, 2002- 2007

En materia de importaciones, Bolívar compra la mayoría de sus productos a los Estados Unidos (55%), Venezuela (12%), Brasil (5,2%), México (4.3%), Francia (1,9%), Alemania (1,6%), quiere decir esto que muy poco se presenta este tipo de comercio exterior entre el Departamento con los países centroamericanos, incluidos en ellos los miembros del TLC Triangulo Norte¹⁵. En el año 2002 el nivel de importaciones de nuestro Departamento presentó una cifra bastante insignificante comparada con lo exportado a la República del Salvador en ese mismo año, además de que solo importamos una sola subpartida arancelaria(ver cuadro 10).

Cuadro 10: Importaciones de Bolívar desde El Salvador, 2002

Posición arancelaria	Descripción arancelaria	Valor CIF USD	Peso neto Kg
3812309000	--Los demás	1,732.00	200

Fuente: Legiscomex

¹⁵ López, Luis Fernando. Análisis de la Balanza Comercial de Bolívar. Oportunidades de negocios para nuestros empresarios. Área de Investigaciones Económicas. Cámara de Comercio de Cartagena. Enero 2006

Para el año 2003 el valor de las importaciones de nuestro Departamento fue inferior al de las exportaciones, lo cual nos deja una balanza comercial positiva con una diferencia de USD\$6.500.792.8¹⁶. Si comparamos las importaciones realizadas por este Departamento con las realizadas por nuestro país nuestra participación es del 0.49% del total, y el 0.20% de importaciones en la Industria de Fabricación de Productos Alimenticios¹⁷ que es la única Industria de la cual importamos en dicho periodo con este país centroamericano (ver cuadro 11).

Ahora bien, comparando las importaciones de nuestro Departamento con relación a los otros dos países que conforman el Triangulo Norte, tenemos que con relación a Honduras existe una gran diferencia, ya que de este país importamos USD\$42,771.06 más que del Salvador¹⁸, esto sumado a que importamos una variedad de productos de diferentes industrias, lo que no se presenta con el país de estudio del cual solo importamos productos de una sola industria.

Cuadro 11: Importaciones de Bolívar desde El Salvador, 2003

Descripción	Peso Neto (Kgm)	Valor Fob (US\$)	Valor Cif (US\$)
Fabricación de productos alimenticios	698.00	2,450.00	3,306.20

Fuente: DIAN-SIEX

¹⁶ Cifra calculada por los autores con base en la información DIAN-SIEX

¹⁷ Cifra calculada por los autores con base en la información DIAN-SIEX

¹⁸ Cifra calculada por los autores con base en la información DIAN-SIEX

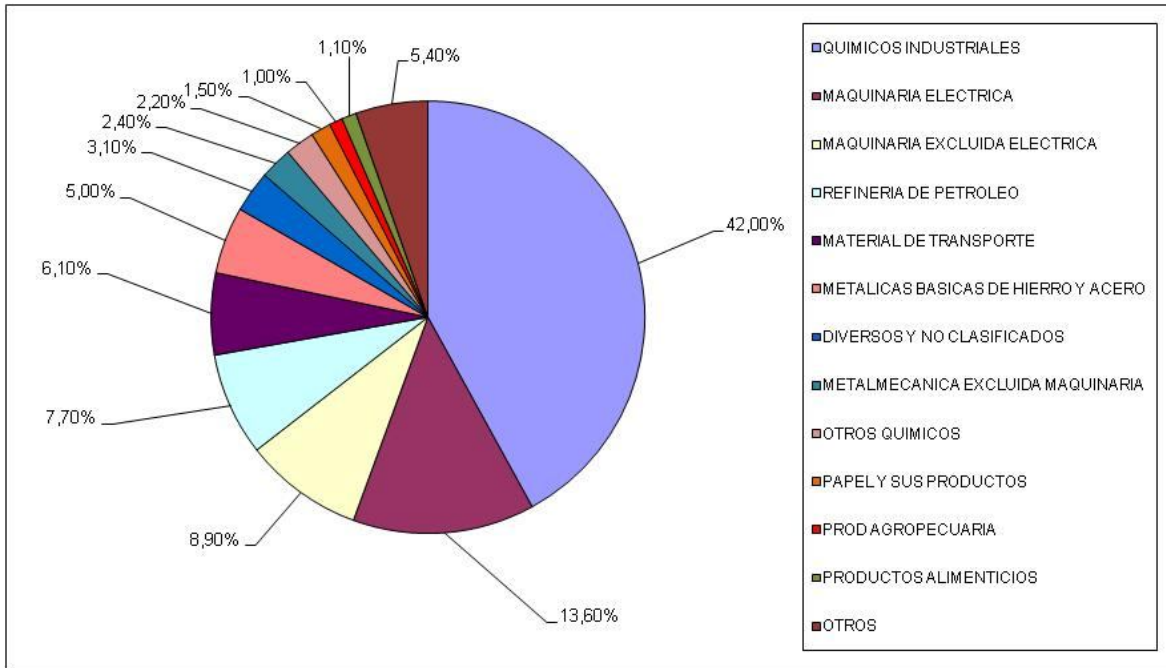
Para el caso de los años 2004 y 2005 las cifras de importaciones al parecer fueron bastante insignificantes en nuestro Departamento a tal punto, que las bases de datos consultadas no registran información alguna.¹⁹

La actividad de mayor participación en las importaciones del Dpto. de Bolívar en el año 2006 desde diferentes mercados fueron la de Químicos Industriales con el 42%, le siguen la maquinaria eléctrica (13,6%), Maquinaria excluida la eléctrica (8,9%), Refinería de petróleo (7,7%), Material de transporte (6,1%), Metálicas básicas de hierro y acero (5%), Diversos y no clasificados (3,1%), Metalmecánica excluida maquinaria (2,4%), Otros químicos (2,2%), Papel y sus productos (1,5%), Producción agropecuaria (1,1%), Fabricación de productos alimenticios (1%), entre otras actividades que registran participaciones inferiores al 1% (ver gráfico 8).²⁰

¹⁹ Se consultaron las páginas web: www.legiscomex.com – www.dian.gov.co – www.mincomercio.gov.co – y se hicieron consultas al grupo de investigadores de la Cámara de Comercio de Cartagena quienes a su vez nos remitieron a las páginas mencionadas ya que de allí sale gran parte de la información que ellos manejan, también se consultaron funcionarios de la DIAN en Cartagena quienes informan que allí no manejan este tipo de información, en este orden de ideas se consultaron las fuentes y no fue posible la obtención de la información por lo cual no podemos dar datos de los años 2004 y 2005.

²⁰ Novoa Pérez, Dairo. Las Apuestas productivas de Bolívar frente al TLC entre Colombia y Estados Unidos. Cartagena de Indias, Abril de 2007. Cámara de Comercio de Cartagena.

Gráfico 8. Participación por Sectores en las Importaciones Totales de Bolívar, 2006

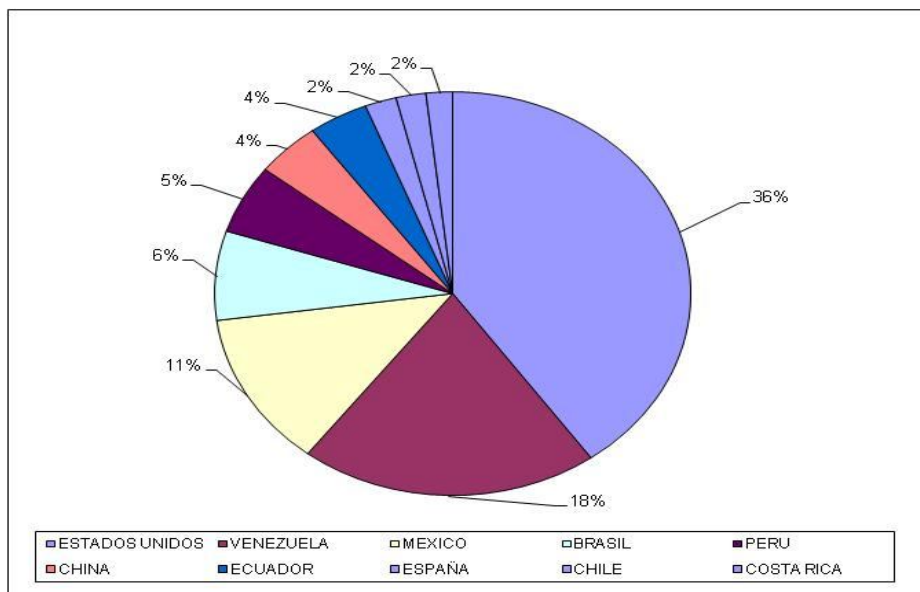


Fuente: Diseño de los autores con base en información obtenida de Nova Pérez, Dairo. Las Apuestas productivas de Bolívar frente al TLC entre Colombia y Estados Unidos. Cartagena de Indias, Abril de 2007. Cámara de Comercio de Cartagena.

Para el año 2006 el Departamento de Bolívar mantuvo relaciones comerciales con 121 países con negociaciones de US\$ 3.019 millones de dólares, las cuales mostraron una concentración del 80% del total en 10 países. Estados Unidos registró el 35,5% del comercio exterior Departamental siendo el primer socio comercial del Departamento durante el 2006. Venezuela y México fueron en su orden el segundo y tercer socio comercial del Departamento con participaciones del 10,8% y 10,1% respectivamente, seguidos por Brasil (6,3%), Perú (4,9%), China (3,9%), Ecuador (3,6%), España (1,9%), Chile (1,8%) y Costa Rica (1,6%), con estas cifras podemos decir que la República del Salvador como miembro del

TLC Triangulo Norte no está siendo un mercado atractivo en el tema de importaciones para nuestro Departamento (ver gráfico 9).

Gráfico 9. Participación por Países en las Importaciones Totales de Bolívar, 2006



Fuente: Diseño de los autores con base en información obtenida de Novoa Pérez, Dairo. Las Apuestas productivas de Bolívar frente al TLC entre Colombia y Estados Unidos. Cartagena de Indias, Abril de 2007. Cámara de Comercio de Cartagena.

Para el año 2006 estudiando la relación comercial específica con el mercado salvadoreño encontramos que solo son dos los productos que importamos desde este mercado (ver cuadro 12) y que las cifras en realidad no alcanzan ni el 50% de lo que exportamos en valor FOB durante este mismo periodo, lo cual nos da una balanza comercial positiva para nuestro Departamento, al igual que con los otros dos miembros del Triangulo Norte.

Cuadro 12: Importaciones de Bolívar desde El Salvador, 2006

Posición arancelaria	Descripción arancelaria	Valor CIF USD	Peso neto Kg
3902300000	-Copolímeros de propileno	99,84	5,5
3902100000	-Polipropileno	151,18	25,34

Fuente: Legiscomex

Para el año 2007 las importaciones aumentaron con relación a lo sucedido en el año 2006, no solo en valores FOB sino también en el número de productos importados pasando de dos a tres posiciones arancelarias como podemos observarlo en el cuadro 13.

Cuadro 13: Importaciones de Bolívar desde El Salvador, 2007

Descripción arancelaria	Peso Neto (Kgm)	Valor Fob (US\$)	Valor Cif (US\$)
Las demás manufacturas de plástico y manufacturas de las demás materias de las partidas 3901 a 3914 las demás los demás	296.40	1,925.00	2,524.35
Compactadoras y apisonadoras (aplanadoras)	7,312.50	5,000.00	6,054.69
Maquinas y aparatos para obras publicas, la construcción o trabajos análogos	16,087.50	11,000.00	13,320.31

Fuente: Legiscomex

2. OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE BRINDA UN TLC CON LA REPÚBLICA DEL SALVADOR PARA IDENTIFICAR ASIMETRÍAS DE MERCADOS

En cuanto a los Tratados de Libre Comercio podemos resumir las siguientes ventajas y desventajas las cuales aplican a todos los sectores de la economía:

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<ul style="list-style-type: none"> • Establecen un marco de seguridad para los exportadores e importadores, a través de un conjunto de reglas claras y precisas. • Brindan un acceso seguro y preferencial a nuevos mercados. • Proporcionan acceso preferencial a los mercados más importantes del mundo mediante la eliminación gradual de aranceles. • Simplifican los trámites de exportación e importación. • Permiten aumentar la disponibilidad de insumos y materias primas de mayor calidad y a mejores precios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Desconocimiento de la existencia de un Tratado. • Desinformación del contenido del Tratado. • Desconocimiento de la mecánica de aplicación de los Tratados. • Miedo a utilizar los Tratados Comerciales,

Fuente: www.monografias.com

Las ventajas que se pueden obtener de los Tratados Comerciales se pueden visualizar en cuáles son las razones por las que se va a negociar. Por el contrario, las desventajas no se presentan por escrito en ninguno de los documentos de los Tratados, estas solo se hacen presentes cuando los empresarios desean obtener

las ventajas del Tratado y existe algún o algunos impedimentos que los imposibilita para hacerlo.

La aplicación del Tratado Comercial es conveniente para todos los empresarios que realicen actividades comerciales internacionales con países con los cuales Colombia ha firmado un Tratado Comercial. Estos empresarios pueden ser micro, pequeños, medianos o grandes corporativos, quienes son los que normalmente aprovechan mas este tipo de instrumentos para obtener beneficios sustanciales, en lo que se refiere a negociaciones, privilegios y reducción de impuestos al comercio exterior.²¹

2.1 Tratado de libre comercio (TLC) Colombia-Triángulo Norte - Información general

Colombia y los países miembros del Triángulo Norte, integrado por El Salvador, Guatemala y Honduras comparten el interés de lograr mejores condiciones de acceso de sus productos, complementar sus economías y promover inversiones mutuas. Todo esto, con el fin de obtener mayores niveles de desarrollo que beneficien a la población²².

El acuerdo comercial con este bloque busca fomentar la presencia de empresarios colombianos en esos mercados y generar mayores beneficios a quienes ya tienen presencia. Del mismo modo, pretende incentivar las inversiones desde y hacia el Triángulo del Norte.

²¹ <http://www.monografias.com/trabajos44/convenios-internacionales/convenios-internacionales2.shtml>

²² Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Analdex, Ministerio de Economía de El Salvador.

Las negociaciones del tratado de libre comercio (TLC), con los países que conforman el Triángulo Norte, iniciaron el 5 de junio del 2006.

Los países miembros acordaron desarrollar seis rondas que se dividieron de la siguiente manera:

- Acceso a mercados (industria y agricultura).
- Reglas de origen y procedimientos aduaneros.
- Obstáculos al comercio (medidas sanitarias y fitosanitarias y barreras técnicas al comercio).
- Procedimientos y medidas de defensa comercial (disposiciones institucionales y de solución de controversias).
- Contratación pública.
- Servicios de inversión.

Los temas que se trataron la negociación fueron los siguientes:

- Definir un procedimiento para el reconocimiento de zonas libres de plagas o enfermedades, enmarcado en el tema de asuntos sanitarios y fitosanitarios, que en el caso de Colombia el interés está centrado en las zonas libres de aftosa.
- Utilizar las diferentes medidas sanitarias y fitosanitarias de alguno de los países firmantes, según el caso, para lograr el nivel adecuado de protección.

- Crear de un comité de medidas sanitarias y fitosanitarias que estará integrado por las autoridades sanitarias de los cuatro países, así como por representantes de los ministerios de Comercio Exterior y Agricultura. Este comité podrá sesionar de manera virtual para realizar su trabajo y hacer las consultas que sean necesarias.
- Publicar en internet la legislación, los procedimientos administrativos y los formularios que deben diligenciarse para realizar operaciones de comercio exterior.
- Precisar procedimientos rápidos y eficientes para el despacho de las mercancías en el punto de llegada. El objetivo es permitir el retiro de las mismas antes del pago de los impuestos, previa constitución de una garantía.
- Desarrollar sistemas compatibles de intercambio de información entre autoridades aduaneras. Todo enmarcado por las disposiciones de la Organización Mundial de Aduanas (OMA). Además, el desarrollo de un sistema de administración de riesgos que permita enfocar el control hacia el despacho de mercancías de alto riesgo.
- Expedir resoluciones anticipadas relacionadas con: clasificación arancelaria, criterios de valoración aduanera, devolución, suspensión o exoneración de impuestos, origen y aplicación de cuotas.

- Establecer un comité de facilitación del comercio que se encargará de proponer a la comisión administradora del acuerdo modificaciones o ajustes en la materia.
- Suscribir un acuerdo de cooperación y asistencia mutua entre las aduanas, con el fin de mejorar las habilidades técnicas del personal e incrementar el uso de tecnologías que puedan llevar a un mayor cumplimiento de la legislación o regulaciones que rijan las importaciones y exportaciones de los países firmantes.
- Verificar que los inversionistas de Colombia y de El Salvador, Guatemala y Honduras gocen de protección según estándares internacionales. Se dará trato nacional y trato de nación más favorecida a los inversionistas.
- Acordar los procedimientos para que un inversionista de cualquiera de los países integrantes del acuerdo lleve una controversia ante la jurisdicción nacional del país receptor de la inversión.
- Permitir al Estado y al inversionista sostener consultas durante un periodo prudencial, antes de que un caso sea llevado al arbitraje internacional. Con esto se busca que las partes sostengan conversaciones con miras a llegar a un arreglo amigable o a preparar su estrategia de defensa con suficiente antelación.
- Acordar los principios básicos de liberalización, en materia de servicios transfronterizo, de no discriminación por nacionalidad y no imposición de

barreras numéricas (de ingreso de personas y/o empresas) a los prestadores de servicios, entre otros.

- Aceptar las evaluaciones de riesgo del país exportador cuando el importador no las tenga. En estas se incluyen las propuestas de mitigación de riesgo.
- Establecer el formato e instructivo de llenado de certificado de origen que será utilizado por exportadores o productores para el comercio preferencial entre los países.
- Otorgar tratamiento preferencial de origen para los productos del mar obtenidos fuera del territorio de los países del acuerdo, por naves pesqueras registradas o matriculadas en alguno de estos países y que lleven la bandera del país, o por naves pesqueras arrendadas por empresas establecidas en el territorio de uno de los países.
- Definir los requisitos específicos de origen para sectores como calzado, productos cerámicos, vidrio y sus manufacturas, algunas manufacturas de hierro y acero, herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, calderas y artefactos mecánicos, refrigeradores y lavadoras entre otros.
- Preservar los derechos y obligaciones adquiridos, si un país decide denunciar el tratado (retirarse), se mantendrán por 180 días y quedarán preservadas por 10 años las condiciones para la inversión.

- Acordar la posibilidad de acudir al Tribunal de Arbitramento cuando la controversia no se haya podido solucionar en consultas normales. Además, se dará un plazo de dos meses para que la Comisión Administradora se pronuncie para resolver las controversias que sean sometidas a su consideración por la parte reclamante.
- Incluir en el texto del acuerdo un artículo relacionado con la política de competencia, según el cual, los países promoverán las acciones que resulten necesarias para disponer de un marco adecuado para identificar y sancionar eventuales prácticas restrictivas de la libre competencia.
- Agilizar el proceso de entrega de visas para los hombres de negocio.
- Facilitar para la prestación de servicios profesionales el desarrollo de procedimientos para lograr reconocimiento mutuo y licenciamiento temporal entre las partes.
- Regir los servicios profesionales de los países involucrados en esta negociación de acuerdo con la normativa propia de cada país.

2.1.1 Avances y logros, 2007

El 16 de marzo del año 2007 se finalizó la negociación del tratado. De acuerdo con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo se llegó a los siguientes acuerdos:

- En el tema agrícola, los países decidieron hacer un acuerdo por etapas incorporando primero productos de mayor interés y menos sensibilidad para

las partes y suscribiendo una cláusula evolutiva que permite que en etapas posteriores se incluyan los productos restantes. De esta manera, el **72%** del universo arancelario de Colombia tendrá acceso al Triángulo Norte. Entre los productos que ingresarán a esos mercados se encuentran: flores, frutas, hortalizas, nueces, almendras, té, pimienta, cebada, avena, semillas, confites, entre otros.

- En el acceso de bienes industriales, el acuerdo incluirá más del **75%** del universo arancelario. Se consolida el acceso al mercado de estos países para productos intermedios y materias primas industriales de origen colombiano. Además para productos finales como sal de mesa, medicamentos, productos de marroquinería, cueros, papel, algunos productos de metalmecánica, electrodomésticos y productos del sector automotor, se alcanzó un acuerdo que permita el acceso pleno al mercado de estos países en menos de 10 años, en promedio.
- Por su parte, los productos no incluidos corresponden a bienes en los cuales los empresarios centroamericanos manifestaron no estar listos, por ahora, para otorgar ventajas arancelarias a Colombia. En este grupo se encuentran bienes de la industria liviana tales como cosméticos, bienes finales de la industria del plástico, calzado, algunos bienes finales de la industria metalmecánica y conductores eléctricos.
- En el sector textil, las confecciones tendrán un programa de desgravación a cinco años para Honduras y desgravación inmediata para Colombia.

- Por medio de la Cláusula evolutiva del acuerdo, se prevé posterior definición de programas de desgravación para Guatemala y Honduras y la posibilidad de acumulación para efectos de origen de las mercancías.
- Respecto a las reglas de origen, se negociaron los distintos requisitos especiales que se aplicarán a los productos objeto de desgravación. Esto con el fin de privilegiar la utilización de materias primas de los países parte del acuerdo.

El objetivo de Colombia era lograr un acuerdo similar al que obtuvo Centroamérica con EE UU, pero no se logró porque el Triángulo Norte presentó una lista con los productos que presentaban mayor sensibilidad y los cuales quedaban excluidos o con desgravaciones a 20 años, afirmó el Dr. Javier Díaz, Presidente de la Asociación Nacional de Comercio Exterior- Analdex.

La mayoría de estos productos forman parte de la oferta exportable de Colombia, entre los que se encuentran los del sector agrícola, agroindustrial, metalmecánica e ingeniería²³

2.2. Asimetrías de mercado

Solamente analizando la Balanza Comercial entre Colombia y El Salvador podemos observar la gran diferencia que existe en estos dos países en cuanto a comercio se refiere. Este es el principal motivo que los negociadores salvadoreños argumentaron para no desgravar todos sus productos de manera rápida, sino en

²³ Fuentes: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
Analdex
Ministerio de Economía de El Salvador.

plazos de hasta 20 años en algunos casos, por considerarlos sumamente sensibles para su economía, y por no estar preparados para competir contra los productos colombianos. Para mencionar un solo ejemplo se tiene el sector de los cosméticos, los cuales no fueron aceptados por El Salvador.

Otras de las variables que se tuvieron en cuenta para el TLC con esta Zona de Libre Comercio, son las macroeconómicas para lo cual presentamos a continuación un cuadro comparativo de las mismas:

VARIABLE MACROECONOMICA	COLOMBIA	EL SALVADOR	BOLÌVAR
Población	45.013.674	7.066.403	1.878.993
Territorio (km2)	1.138.910	21.040	25.978
PIB Total (USD Millones)	\$171.700	\$20.230	\$6.730
Crecimiento PIB	6.5%	4.7%	3.68%
PIB Per Cápita (USD)	\$7.200	\$2.661	\$2.491
Tipo de Cambio (USD)	\$2.013.8 COP	Dolarizado desde 2001	-----
Tasa de Desempleo (%)	12.3%	6.6%	16.8%
Tasa de Inflación (%)	5.5%	4.9%	
Riesgo País	BB	BB	-----

Fuentes: CIA The World Factbook, 2007 / Cepal / DANE / Naciones Unidas

La población de Bolívar representa el 26.59% de la población total del Salvador, y la población salvadoreña es el 376.07% de la población de nuestro Departamento,

es decir 3.4 veces más grande que la nuestra, esto nos indica que para nuestro comercio es una cifra bastante importante al momento de considerar cualquier relación comercial con este mercado.

Cabe destacar que nuestro PIB Per Cápita es del 47.90% del PIB Per Capita Salvadoreño, quiere decir esto que los niveles de ingresos en El Salvador son mayores que en Bolívar, por lo tanto esto genera un mayor nivel de confianza para los empresarios al momento de pensar en exportar sus productos a este mercado.

Aun cuando los indicadores macroeconómicos dan un panorama de la economía de una región, se necesitan de otras variable como son las políticas y sociales, y otra serie de indicadores para poder dar unos conceptos más detallados. Sin embargo enfocándonos solamente en las variables macroeconómicas, observamos que la economía colombiana es más grande que la economía del Salvador, pero en contraste con la economía de Bolívar, la economía del Salvador es más grande y por ende más atractiva para el empresario local.

3. PROPUESTA PARA EL DEPARTAMENTO DE BOLÍVAR CON LA REPÚBLICA DEL SALVADOR CON MIRAS AL TLC TRIANGULO NORTE

De los tres países que integran el Triángulo Norte, El Salvador es el segundo mejor socio comercial para Bolívar en materia de exportaciones, después de Guatemala. Nuestras exportaciones hacia este mercado representan un acumulado de USD 40.453.462 entre los años 2002 a 2007. A Guatemala exportamos un total de USD 141.459.217 en el mismo período, mientras que a Honduras solamente fueron USD 28.039.716. Esto se puede apreciar mejor en el gráfico 10.

Gráfico 10. Acumulado de Exportaciones a los países Miembros del Triangulo Norte, 2002-2007



Fuente: Datos calculados y diseño de los autores con base en la información DIAN-SIEX

No debe pensarse en El Salvador como una alternativa para reemplazar otros mercados como p.ej. el venezolano o el ecuatoriano, pero sí como una buena oportunidad para aumentar exportaciones no tradicionales y un elemento importante en la estrategia colombiana de diversificación de mercados. Sin embargo, y tal como se puede apreciar en el cuadro 14, las estadísticas muestran de manera preocupante cómo las exportaciones de nuestro Departamento hacia El Salvador comparándolas con el acumulado al resto del mundo, han tenido un comportamiento de bajo crecimiento, y al contrario, ha tendido a la baja. Podríamos decir que las exportaciones al Salvador corresponden al 1% del total de las exportaciones que realiza el Departamento en general.

Cuadro 14. Participación de las exportaciones desde Bolívar hacia El Salvador en el acumulado total al mundo, 2002-2007

AÑO	EXPORTACIONES ACUMULADAS DE BOLÍVAR AL MUNDO (VALOR FOB USD)	EXPORTACIONES DE BOLÍVAR AL SALVADOR (VALOR FOB USD)	% DE PARTICIPACION
2002	545.627.698	5.585.710	1,0%
2003	698.582.856	6.504.099	0,9%
2004	921.565.552	7.405.380	0,8%
2005	1.087.963.232	6.372.903	0,6%
2006	1.060.070.400	8.039.421	0,8%
2007	1.139.400.296	6.545.947	0,6%

Fuente: Legiscomex

Ahora bien, miremos las ventajas que ofrece El Salvador para nuestros empresarios locales:

- Este país resulta muy interesante para las pequeñas y medianas empresas (Pyme) que no tienen suficiente experiencia exportadora, porque es un mercado de segunda oportunidad, más flexible, en el que la investigación de mercado no es tan costosa y en el que el producto no requiere de mayores ajustes.
- En el 2004 fue designado como la segunda economía más libre de América Latina y la tercera en la región, medido con el índice de competitividad global, según el Foro Económico Mundial. Se encuentra estratégicamente ubicado en el centro del continente americano, por tal razón, facilita el acceso al Norte, Centro y Sudamérica.
- Es altamente importador y los sectores que más se desarrollan son los que ofrecen a los consumidores una amplia diversidad de productos competitivos con buena calidad y precio.
- Figura entre los países con mayor apertura económica y avanzado proceso de modernización. El crecimiento económico en el 2004 fue sustentado por el mejor desempeño de las actividades agropecuarias, donde se obtuvo mayores producciones de granos básicos, productos de la avicultura, ganadería y pesca; y por los sectores de transporte, comunicaciones, electricidad y comercio.
- Cuenta con una infraestructura vial que conecta a los países de la región con el aeropuerto internacional más moderno de Centroamérica, que opera con más de 20 vuelos diarios con destinos a las ciudades más importantes

de Estados Unidos, lo que constituye un importante valor agregado para los inversionistas.

- Es el primer país en América Latina en cumplir con los requisitos de ISO 9000 para el proceso de autoliquidación y trámite de aduanas. Por ejemplo, el registro y verificación de carga desde todas las oficinas conectadas al sistema se puede realizar las 24 horas del día y los trámites para el despacho de las mercancías, en 2 horas.
- En el 2001 dolarizó su economía al permitir el uso de esta moneda en todas las transacciones monetarias. Esta situación favorece a los inversionistas, ya que elimina los riesgos cambiarios y garantiza el valor de los activos fijos en dólares.
- Ha integrado su economía en el mercado regional al firmar tratados de libre comercio (TLC) con México, Chile, República Dominicana, Panamá y Estados Unidos. Acuerdos similares están en proceso con Canadá y con nuestro país.
- Es miembro de la Organización Mundial de Comercio (OMC), del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA, por sus siglas en inglés) y de la Corporación de Inversiones Privadas en el Extranjero (OPIC, por sus siglas en inglés).
- Tiene acuerdos preferenciales con Venezuela y Colombia, y se beneficia de la iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) y del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

- La base de la comercialización de los productos es la información disponible para los consumidores, para esto en el país son muy utilizados los medios de información como prensa, radio y televisión.
- En general, los bienes de consumo masivo son distribuidos eficientemente por un importador local (distribuidor o mayorista) que aprovecha los contactos que tiene establecidos y sus redes de negocios para canalizarlos dentro del mercado salvadoreño en el ámbito nacional.
- En cuanto a los productos industriales, estos son manejados principalmente por un agente/distribuidor que trabaja por una comisión específica. También, se tienen los importadores/distribuidores que pueden estar trabajando algunas líneas.
- Es importante resaltar que la venta y distribución de productos extranjeros en el mercado salvadoreño se realiza de manera directa entre el importador y el consumidor final y/o encargados de compras en la escala institucional.²⁴

A continuación presentamos datos del comportamiento de la Balanza Comercial de Colombia y el Salvador y su correspondiente análisis:

²⁴ Fuente: Legiscomex: El Salvador / Inteligencia de Mercados

Cuadro 15. Balanza Comercial de El Salvador, 2004-2006

COMERCIO EXTERIOR	Millones US\$ 2004	Millones US\$ 2005	Millones US\$ 2006
EXPORTACIONES (FOB)	3.305	3.387	3.513
IMPORTACIONES (CIF)	6.328	8.146	9.573
BALANZA COMERCIAL	(2.627)	(4.759)	(6.060)

Fuente: Banco Central de Reservas del Salvador

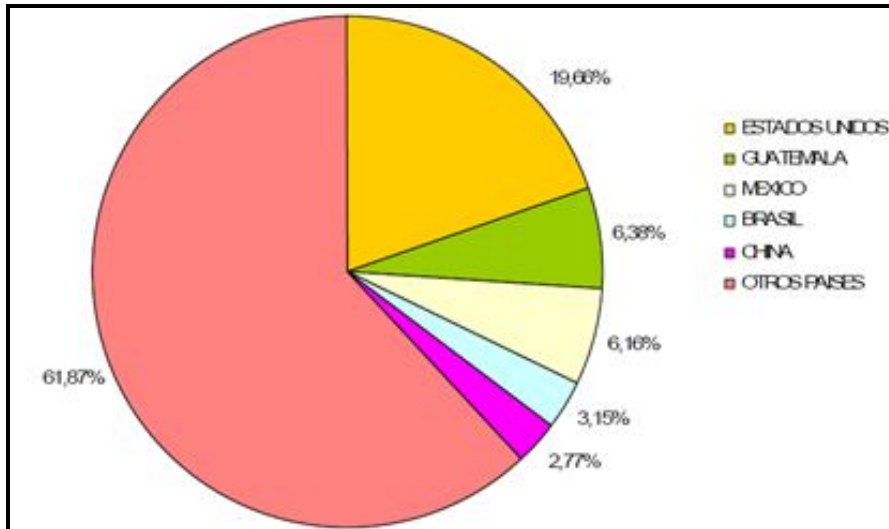
Cuadro 16. Principales productos importados por El Salvador, 2005-2006

POSICION ARANCEL	PRODUCTO	US\$ (CIF)		PART. (%) 2006
		2005	2006	
27090010	PETROLEO CRUDO	288.910.519	375.238.040	3,92
22071010	ALCOHOL ETILICO ABSOLUTO.	41.213.605	175.003.765	1,83
30049091	MEDICAMENTOS PARA USO HUMANO	149.969.466	150.265.866	1,57
85252000	APARATOS EMISORES CON APARATO RECEPTOR INCORPORADO	84.290.082	141.794.045	1,48
87042190	OTROS VEHICULOS AUTOMOTORES PARA TRANSPORTE DE MERCANCIAS. DE PESO TOTAL CON CARGA MAXIMA INFERIOR A 5 TONELADAS	66.832.135	80.679.567	0,84
27101921	DIESEL OIL (GAS OIL)	211.201.741	78.813.164	0,82
72083900	PRODUCTOS LAMINADOS PLANOS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR, DE ANCHURA SUPERIOR O IGUAL A 600 MM, LAMINADOS EN CALIENTE, SIN CHAPAR NI REVESTIR DE ESPESOR INFERIOR A 3 MM	50.845.728	67.597.507	0,71
10059020	MAIZ AMARILLO.	50.229.688	67.439.689	0,70
10011000	TRIGO DURO.	46.321.897	49.493.923	0,52
21069030	PREPARACIONES COMPUESTAS PARA LA INDUSTRIA DE BEBIDAS, EXCEPTO LAS DE LA SUBPARTIDA 3302.10.20	50.184.092	49.297.299	0,51
	SUBTOTAL 10 PRODUCTOS	1.039.998.953	1.235.622.865	12,91
	OTROS PRODUCTOS	7.105.743.817	8.337.218.670	87,09
	TOTAL IMPORTACIONES	8.145.742.770	9.572.841.535	100,00

Fuente: Estadística de Comercio de Centroamérica, SIECA

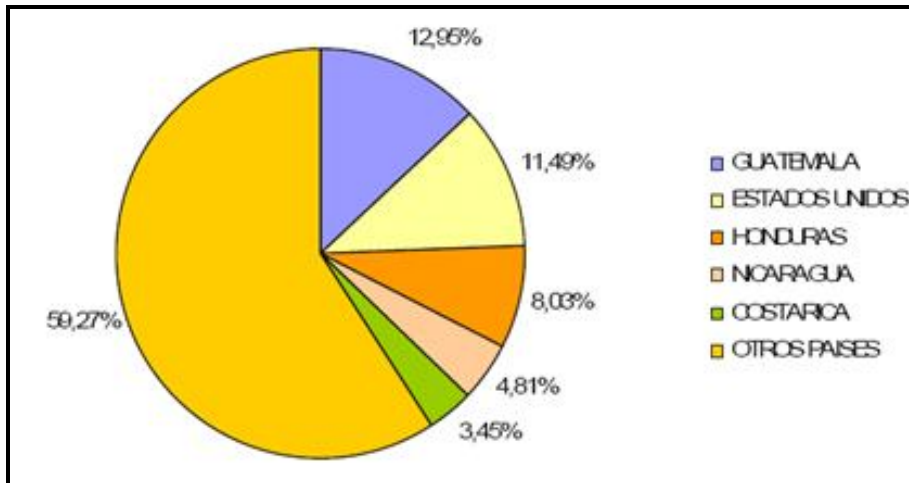
En el cuadro 15 y 16 podemos observar que la balanza comercial salvadoreña es deficitaria, siendo en su orden los combustibles y los medicamentos los productos que más importan. Las mayores importaciones y exportaciones se efectúan con los Estados Unidos, constituyéndose en su mejor socio comercial (ver gráficos 11 y 12).

Gráfico 11. Principales Socios de Importación del Salvador



Fuente: Estadística de Comercio de Centroamérica, SIECA (no incluye maquila)

Gráfico 12. Principales Destinos de las Exportaciones Salvadoreñas, 2006



Fuente: Banco Central de Reservas del Salvador

A continuación presentamos datos estadísticos de las relaciones comerciales entre Colombia y El Salvador:

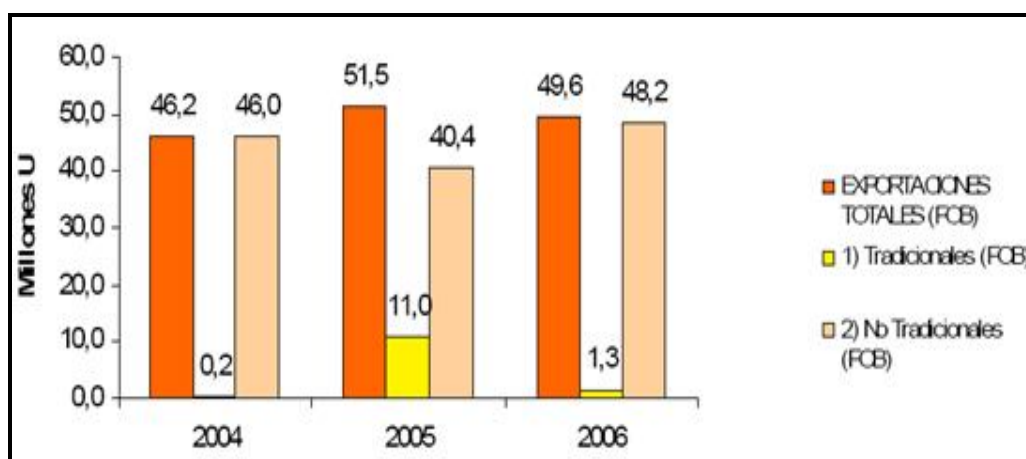
Cuadro 17. Balanza Comercial Colombia- El Salvador, 2004-2006

Intercambio Bilateral	2004 US\$ Millones	2005 US\$ Millones	2006 US\$ Millones
EXPORTACIONES TOTALES (FOB)	46,2	51,5	49,6
Tradicional (FOB)	0,2	11,0	1,3
No Tradicional (FOB)	46,0	40,4	48,2
IMPORTACIONES TOTALES (CIF)	0,6	1,0	2,6
BALANZA COMERCIAL	45,6	50,4	47,0

Fuente: DANE

En el cuadro 17 podemos observar que a través de los años en estudio la Balanza Comercial entre ambos países se mantuvo positiva, con un superávit variable a favor de Colombia, en el periodo 2004-2005 se presentó un incremento en la misma, caso contrario en el periodo 2005- 2006 donde se presentó una reducción en el saldo favorable, sin embargo se mantuvo el superávit.

Gráfico 13. Exportaciones Colombianas hacia El Salvador, 2004- 2006



Fuente: DANE

Las exportaciones totales colombianas al Salvador se incrementaron en el periodo 2004- 2005, mientras que en el periodo 2005- 2006 se presento una pequeña reducción en las mismas, cabe destacar que para el caso de las exportaciones no tradicionales se presentó un aumento cercano al 2.6% promedio anual en el periodo 2004-2006, para el caso de las exportaciones tradicionales se presentó un aumento cercano al 10.1% promedio anual en el mismo periodo.

Pese al crecimiento en las exportaciones tradicionales, las ventas de este sector representan el 2.72% de las exportaciones totales al Salvador.

Cuadro 18. Principales Productos No Tradicionales exportados por Colombia a El Salvador, 2005- 2006

Posición Arancel	Descripción	US\$ (FOB) 2005	US\$ (FOB) 2006	Part.(%) 2006
4901999000	LOS DEMAS LIBROS, FOLLETOS E IMPRESOS SIMILARES	3.091.119	3.629.593	7,53
7408110000	ALAMBRE DE COBRE REFINADO CON LA MAYOR DIMENSION DE LA SECCION TRANSVERSAL SUPERIOR A 6 MM	377.884	3.605.464	7,48
3905210000	COPOLIMEROS DE ACETATO DE VINILO, EN DISPERSION ACUOSA	1.921.632	2.078.252	4,31
3920200090	LAS DEMAS PELICULAS, LAS DEMAS HOJAS PELICULAS, BANDAS Y LAMINAS, DE POLIMEROS DE PROPILENO	1.228.244	1.704.098	3,53
3902100000	POLIPROPILENO	1.016.198	1.702.645	3,53
3004902900	LOS DEMAS MEDICAMENTOS PARA USO HUMANO	1.216.484	1.398.480	2,90
3903190000	LOS DEMAS POLIESTIRENOS	1.204.542	1.016.270	2,11
3303000000	PERFUMES Y AGUAS DE TOCADOR	255.761	878.090	1,82
3904210000	LOS DEMAS POLICLORUROS DE VINILO, SIN PLASTIFICAR	115.265	877.486	1,82
6813100000	GUARNICIONES PARA FRENOS, A BASE DE AMIANTO (ASBESTO), DE OTRAS SUSTANCIAS MINERALES O DE CELULOSA, INCLUSO COMBINADOS CON TEXTILES U OTRAS MATERIAS	584.907	798.792	1,66
	SUBTOTAL 10 PRODUCTOS	11.012.036	17.689.169	36,68
	OTROS PRODUCTOS	29.413.912	30.542.647	63,32
	TOTAL EXPORTACIONES NO TRADICIONALES	40.425.947	48.231.817	100,00

Fuente: DANE

De acuerdo a la información del cuadro 18 podemos darnos cuenta que los demás libros, folletos e impresos similares así como el alambre de cobre refinado, son los principales productos no tradicionales que exportó Colombia a El Salvador ocupando estos las dos primeras posiciones dentro de los diez principales productos de este grupo, los cuales ni siquiera aparecen dentro de las estadísticas de exportaciones desde Bolívar hacia el Salvador. Con relación a las exportaciones realizadas por Bolívar al mercado salvadoreño nos damos cuenta entonces que, sus principales productos se encuentran relacionados en las posiciones cinco y siete de esta tabla (polipropileno y los demás poliestirenos), con participaciones del 3.53% y 2.11% de los totales del país durante el periodo 2004-2006.

3.1. Propuestas de Negocios con El Salvador

Descubrir nuevas oportunidades de negocios con la República de El Salvador implica una ventaja adicional por la cercanía de este país al mercado estadounidense. Adicionalmente ofrece para el empresario un alto grado de seguridad ya que es un país política y económicamente estable, necesita productos de calidad y mano de obra calificada.

Una ventaja para las empresas colombianas es que existe la creencia en El Salvador de que los productos importados son de mejor calidad y tienen un valor agregado. Esto explica por qué Colombia ha resultado atractiva por toda esa idiosincrasia y por el reconocimiento que tienen algunos sectores de producción.

El Salvador ofrece buenas oportunidades en el **sector metalmecánico**, así como también el **sector del cuero y sus manufacturas**. Sus empresarios son

organizados, toman decisiones rápidas y se caracterizan por ser luchadores, trabajadores, emprendedores y dispuestos a comprar, hacer industria y vender.

Esta nación tiene 7.066.403 habitantes, un ingreso per cápita de USD5.200 por persona y paga cumplidamente su deuda externa. Este país posee el reconocimiento de grado de inversión, que le fue otorgado por las más prestigiosas calificadoras de riesgo, y ocupa el puesto 26 entre 161 países en índice de libertad económica²⁵. El Salvador fue, a su vez, el tercer país en dolarizarse en América Latina, después de Panamá y Ecuador.

Las oportunidades de negocios que existen en estos momentos en el mercado salvadoreño son:

- Sector automotor.
- Metalmecánico.
- Transformación y distribución de energía ligada a servicios de ingeniería.

Teniendo en cuenta lo anterior podemos decir que, El Salvador es un buen destino para los productos colombianos ya que somos fuertes en estos sectores, sumado a la cercanía con el Salvador y su estabilidad, porque se habla el mismo idioma y por la gama de oportunidades comerciales que ofrece.

A continuación presentamos los tres sectores en los cuales a nuestro juicio podrían incursionar los empresarios bolivarenses en el mercado salvadoreño:

²⁵ Cámara de Comercio Colombo- Centroamericana y del Caribe. Economía y Comercio de América Latina. Bogotá D. C. 2007.

3.1.1 Sector farmacéutico

El mercado de El Salvador es un destino poco frecuente para las exportaciones del sector farmacéutico. Desde esa perspectiva, actualmente existe una gran demanda para productos como antibióticos, multivitaminas y cremas, lo que se convierte en una oportunidad para los laboratorios nacionales.

Otra línea de productos es la de los jabones, lociones y champús, donde hay un nicho potencial para el Departamento de Bolívar.

3.1.2 Sector textil

Mientras que Guatemala y Honduras se destacan por la producción de camisetas tejidas, El Salvador sobresale por camisas de algodón para hombres y niños.

La industria textil de El Salvador se caracteriza por ser fuerte en maquila, mientras que la producción colombiana se destaca por el valor agregado. Por esta razón, es factible la complementación entre empresas de ambas naciones.

Las siguientes son algunas de las cifras de la Industria en los países que conforman el Triángulo Norte:

- ❖ Guatemala: Existen cerca de 50 empresas textiles exportadoras, que producen un 34,91% de tejido plano y un 65,09% de tejido de punto. La industria cuenta con 276 empresas proveedoras de servicios y accesorios. Tiene una capacidad instalada de 83.593 máquinas y una mano de obra de 113.272 trabajadores. Los principales productos que exporta son camisas

tejidas, pantalones y shorts de algodón y pantalones y shorts de fibra sintética, prendas de vestir y tejidos planos.

- ❖ El Salvador: La maquila representa el 55% de las exportaciones por sector de origen y el 22% en las importaciones por uso económico. Camisetas y camisas de algodón para hombres y niños son algunos de los principales productos exportados.

- ❖ Honduras: Es el segundo proveedor de EE UU, superado solo por México. Es líder en camisetas tejidas. En el 2004, operaron 167 compañías dedicadas a la producción textil, las cuales tuvieron una participación del 56,8% en la actividad económica de la maquila²⁶.

3.1.3 Sector Autopartes

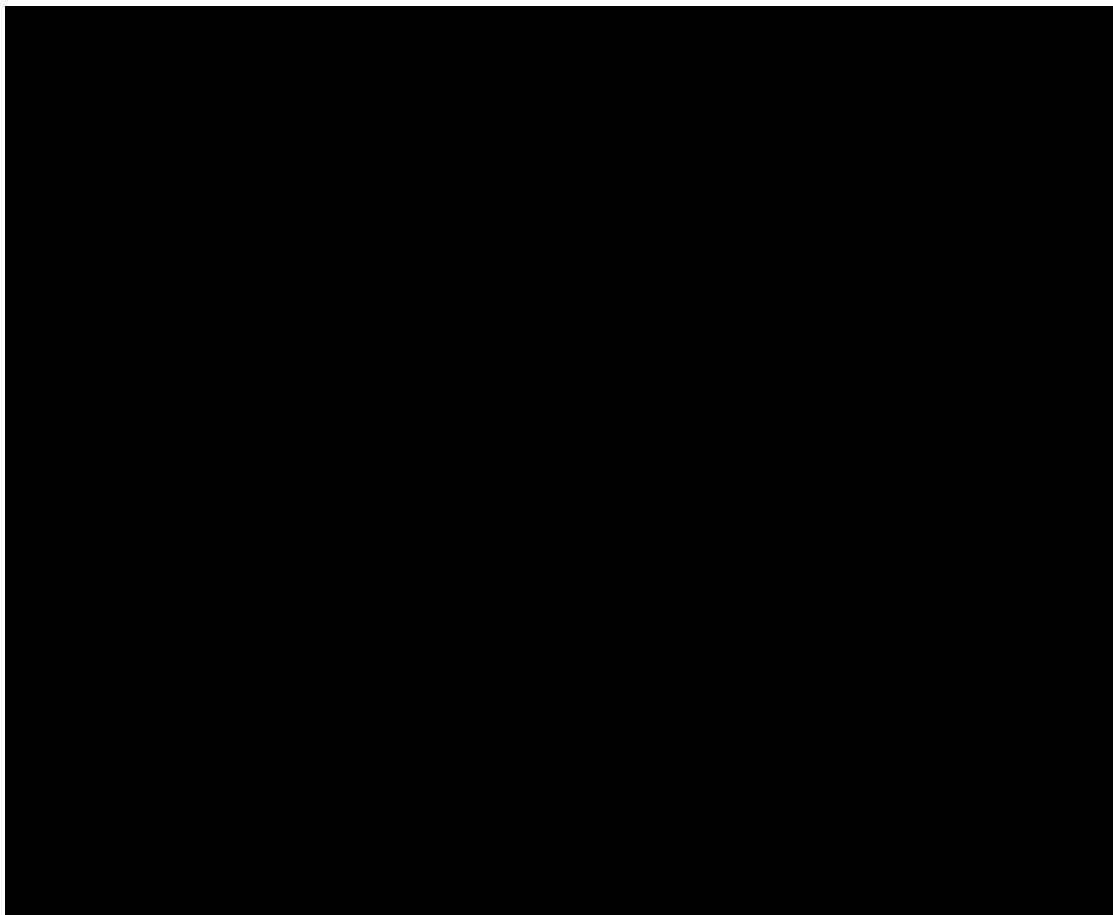
De acuerdo a estudios de mercado efectuados por Asopartes, el mercado salvadoreño y en general de los países que integran el Triángulo Norte, presenta una gran oportunidad en lo que compete a partes de motor, lujos, accesorios y llantas. La oferta de autopartes debe direccionarse a la producción de piezas de vehículos japoneses que actualmente están ganando una gran participación en el mercado de estos países. Así mismo, a la producción de repuestos para motocicletas, ya que el uso de estas se ha aumentado considerablemente en los últimos años. De acuerdo con la Cámara de Comercio Centroamericana, al Triángulo Norte ingresan vehículos de toda naturaleza, pero actualmente hay un

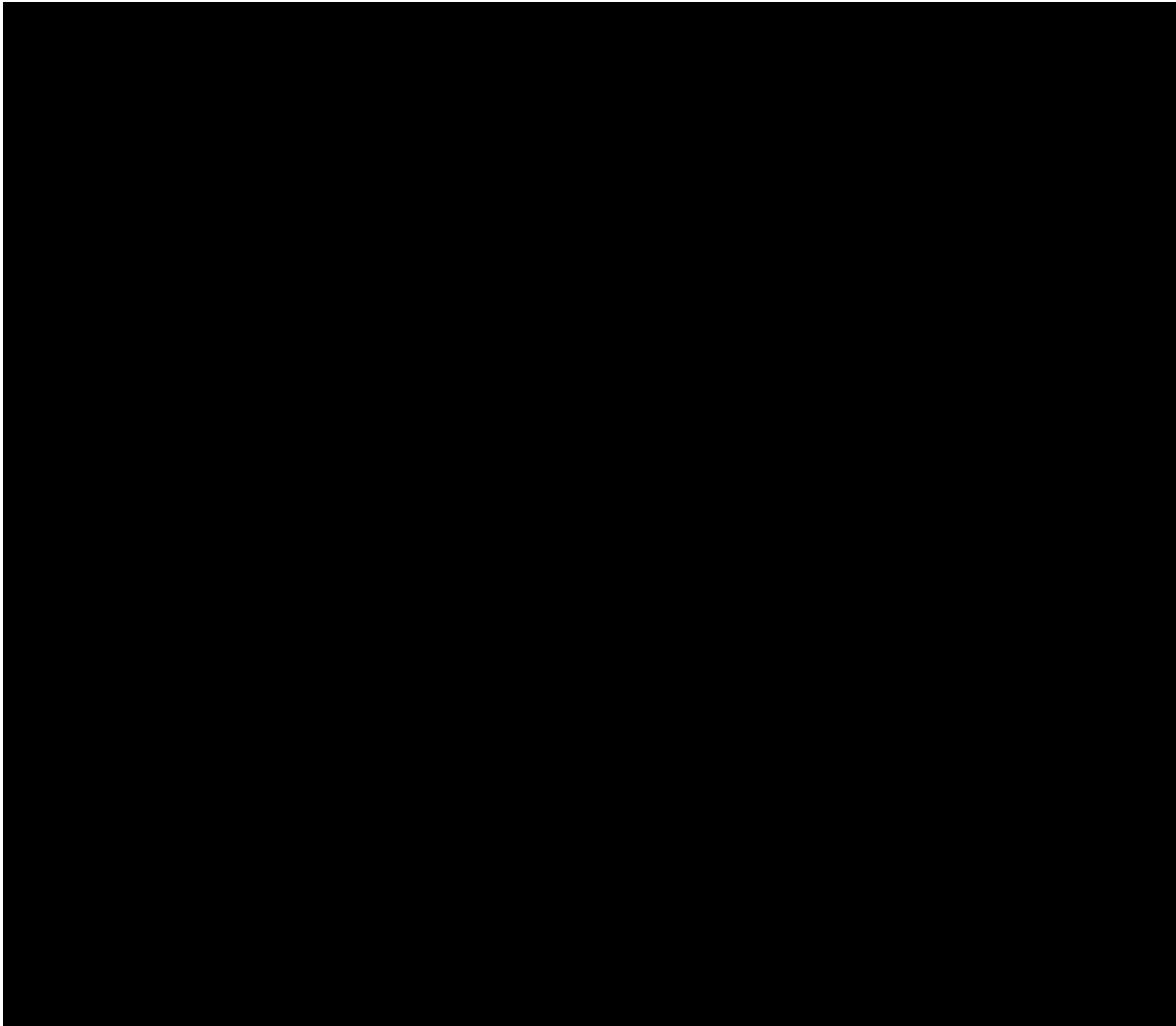
²⁶ Tomadas del sitio web de la Comisión del Vestuario y Textiles (Vestex), de Guatemala; de "Actividad maquiladora en Honduras 2002-2004 y perspectivas para el 2005", elaborado por el Banco Central de Honduras; del "Perfil país de El Salvador", de la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (Procomer) y el Banco Central de Reserva de El Salvador.

auge, sobre todo en los vehículos de transporte público, los cuales son movidos por biodiesel debido al elevado costo de la gasolina.

Esta tendencia se ha extendido en el resto de países centroamericanos para disminuir los altos costos del transporte, por ejemplo, en República Dominicana la mayoría de vehículos tienen tanque de gas.

Cuadro 19. Listado de Productos Potenciales para Exportar a la República del Salvador





Fuente: Proexport

Podemos observar en el cuadro 19 la lista de productos prometedores y con gran oportunidad para ser exportados desde nuestro país al mercado salvadoreño, de los cuales identificamos que nuestro departamento le apuesta a la industria de los Químicos y los Plásticos lo cual hemos afirmado en los capítulos anteriores y que definitivamente dada las altas cifras de importaciones que presenta El Salvador en estos sectores, podemos aprovechar para seguir aumentando el nivel exportado desde esta región colombiana. Cabe mencionar que existen otras industrias que

podríamos explorar para aprovechar la ventaja que como país tenemos para los otros sectores que presentan grandes oportunidades de mercado en El Salvador.

4. CONCLUSIONES

El creciente comercio internacional a nivel mundial, nacional y departamental deja resultados con sabor agridulce para Bolívar. Si bien los mercados crecen a ritmos significativos, en Bolívar el déficit comercial se pronuncia cada vez más, con el notable incremento de las importaciones y con el descenso de las exportaciones para el año 2006. Estos resultados, aún cuando están influenciados en gran medida por la revaluación del peso colombiano con relación al dólar, también deja ver la poca capacidad de la economía local de mantener una ventaja competitiva y captar una mayor parte de los beneficios del comercio internacional. Sin embargo, es de anotar que el déficit comercial departamental muestra una gran concentración en los sectores de la maquinaria, los primeros eslabones de la cadena petroquímica y la metalmecánica, los cuales tienen aún una gran dependencia de materias primas extranjeras; esto podría dar pie para pensar que el sector industrial de Cartagena está aprovechando las condiciones de la tasa de cambio para comprar maquinaria y reconvertir su aparato productivo.

Mientras que otros sectores como los Plásticos, Otros minerales no metálicos, Fabricación de productos alimenticios, Comercio al por mayor, Cuero y sus derivados, Caza ordinaria, Tabaco, Madera y sus productos y Muebles de madera, muestran balanzas comerciales positivas, lo cual da indicios que en ellos aún se mantiene unas ventajas competitivas que “le ganan la pelea” a la revaluación del dólar.

Sin embargo cabe mencionar que en el caso específico de la relación comercial Bolívar – El Salvador se presenta un superávit comercial al hacer el análisis de las estadísticas de las importaciones y exportaciones entre ambas regiones, lo que

nos lleva a sugerir a los empresarios aprovechar las relaciones comerciales en el marco del TLC Triangulo Norte dado que presenta buenas oportunidades para los sectores en que hoy se establece dicha relación comercial y los nuevos que pueden surgir a partir de la firma y puesta en marcha de este acuerdo para otros sectores que podrían ser motivo de ingreso de nuevas empresas en nuestro Departamento.

BIBLIOGRAFIA

- Proexport. Guía para Exportar al Salvador. Noviembre 2007.
- NOVOA Pérez, Dairo. Las Apuestas Productivas de Bolívar frente al TLC entre Colombia y Estados Unidos. Cámara de Comercio de Cartagena. Cartagena de Indias, Abril de 2007.
- Cámara de Comercio Colombo- Centroamericana y del Caribe. Economía y Comercio de América Latina. Bogotá D. C., 2007.
- Departamento Nacional de Planeación. Agenda Interna para la Productividad y la Competitividad. Documento Regional, Bolívar. Bogotá, Junio 2007.
- LÓPEZ Pineda, Luis Fernando y NOVOA Pérez, Dairo Javier. Oportunidades de Mercado de las Empresas de Bolívar frente a los Principales Acuerdos Comerciales firmados por Colombia. Cámara de Comercio de Cartagena. Cartagena de Indias, Febrero 2008.
- BARRAZA Marín, Carlos Eduardo y GUTIERREZ Restrepo, Oscar Camilo. Ruta Exportadora de Crema de Licor de Coco al Mercado de España. Universidad Tecnológica de Bolívar. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Cartagena de Indias D. T. y C., 2007.
- <http://www.dian.gov.co>
- <http://www.proexport.com.co>
- <http://www.legiscomex.com>
- <http://www.cccartagena.com.co>
- <http://www.mincomercio.com.co>
- <http://www.elsalvadortrade.com.sv>
- <http://www.dane.gov.co>
- <http://www.cia.org>

- <http://www.cepal.org>
- www.google.com.co

ANEXOS

ANEXO A. PERFIL LOGISTICO DESDE COLOMBIA A LA REPÚBLICA DEL SALVADOR

El Salvador se encuentra ubicado en Centroamérica, limita al norte y este con Honduras, al sur con el océano Pacífico, y al oeste y noroeste con Guatemala. El Salvador es el país más pequeño de la zona continental de Centroamérica. Su capital y ciudad más grande es San Salvador.

El área del país está comprendida por 21.041 Kilómetros cuadrados de los cuales 20.720 corresponden a tierra sólida y el resto del área total (320 kilómetros) corresponde a las aguas territoriales.

El Salvador cuenta con alrededor de 10.029 km de carreteras distribuidas a lo largo de su territorio, de las cuales forman parte la carretera panamericana y la carretera litoral. Referente a este sistema de carreteras, aproximadamente 1986 kilómetros son vías pavimentadas y 8043 kilómetros son vías sin pavimentar. Así mismo, se encuentra en proyecto de construcción la carretera Longitudinal del Norte que atravesará el país desde la frontera El Amatillo con Honduras hasta la frontera Anguiatú con Guatemala.

En cuanto a la red ferroviaria, el país contaba con aproximadamente 562 km en 1999, sin embargo hoy se contabilizan sólo 283 km, por causa de desuso y abandono de mantenimiento.

En el año 2006, El volumen de exportaciones desde Colombia hacia El Salvador fue de US 49.578.762 (Valor en FOB) equivalente a 27.453 toneladas de carga. De este total de exportaciones, el 77,11% se realizaron a través del transporte

marítimo y el 22,89% vía aérea. En cuanto al total de las toneladas exportadas, el 97,43% se llevaron a cabo por vía marítima y el 2,57% vía aérea.

Para el acceso físico de los bienes colombianos a El Salvador existen servicios aéreos con frecuencia diaria desde Bogotá con conexiones regulares en Miami y ciudades centroamericanas. Por otra parte, en servicios marítimos existen una serie de navieras que operan el transporte de carga general. Así mismo, para carga suelta existen consolidadores que manejan trayectos hacia San Salvador vía puertos y ciudades de la región.

ACCESO MARÍTIMO

El Salvador cuenta con una infraestructura portuaria escasa, comprendida básicamente por el puerto de Acajutla ubicado al Nor-Occidente de su territorio sobre el Océano Pacífico. El puerto cuenta con una estructura de espigón de acceso y tres muelles, uno especializado para el manejo de graneles sólidos y dos multipropósito que permiten el manejo de carga general y refrigerados.

Puerto de la Unión: Una de las ventajas principales que tiene el Puerto Marítimo, es su ubicación geográfica, ya que la distancia que hay entre el departamento de La Unión y las principales ciudades de Guatemala, Honduras, El Salvador y Nicaragua, son distancias relativamente cortas, y manejables. Por otra parte el Puerto la Unión ofrece los siguientes beneficios:

- Tiene un Canal de Acceso de 21.9 Km.
- Ayudas a la navegación: 16 boyas luminosas, 1 faro y 3 luces de referencia en puerto.

- Dársena de maniobras de 600 metros cuadrados y 14 de profundidad.
- Terminal de Contenedores. Más de 155 metros cuadrados de área, 340 metros de frente de atraque y 14 metros de profundidad.
- Terminal multipropósito: Casi 60 mil metros cuadrados de área, 220 metros de frente de atraque y 14 de profundidad.
- Terminal de pasajeros: Un total de 29,500 metros cuadrados de área, 240 metros de frente de atraque y 14 de profundidad.

Desde Colombia, hacia San Salvador, existen servicios desde el Puerto de Santa Marta, Cartagena y Buenaventura con destino final en los Puertos de San Salvador. En la actualidad existen una oferta de servicios con frecuencias de zarpe entre 7 y 15 días desde la Costa Atlántica y tiempos de tránsito de alrededor de 5 y 11 días. Desde el Puerto de Buenaventura, las frecuencias oscilan entre 7 y 15 días y los tiempos de tránsito entre 5 y 14 días.

Existen (29) servicios, de los cuales 25 de ellos se dirigen al Puerto de San Salvador y 4 al Puerto de Acajutla. Dentro de los servicios que se prestan hacia el Puerto de San Salvador, 17 servicios se prestan desde los Puertos de la Costa Atlántica y 8 desde los Puertos de la Costa Pacífica. Así mismo dentro de los servicios con destino al Puerto de Acajutla, 2 servicios se prestan desde los Puertos de la Costa Pacífica y 2 servicios desde los Puertos de la Costa Atlántica.

En lo que respecta a la estructura de las rutas; la mitad de los servicios marítimos son directos al Puerto de San Salvador y la otra mitad con conexiones en Kingston, Miami y Cristóbal.

ACCESO AÉREO

El Salvador cuenta actualmente con una infraestructura de 75 aeropuertos, de los cuales 71 de ellos están sin pavimentar. El país cuenta con una escasa infraestructura aeroportuaria compuesta principalmente por el Aeropuerto Internacional de El Salvador, situado en la zona Sur Central del territorio salvadoreño, conectado con la capital, San Salvador, a través de una moderna autopista de cuatro vías y 42 kilómetros de longitud, que permite realizar el recorrido en un tiempo promedio de 30 minutos.

La terminal cuenta con un edificio para el manejo de todo tipo de carga, con alrededor de 10.945 metros cuadrados; así mismo ofrece los servicios de almacenaje de mercancía general, mercancía refrigerada, bóvedas, servicios de registro y aduana, facilitando el manejo de vuelos internacionales de carga. Sin embargo, existe un plan maestro a 20 años que ampliará las áreas de manejo de carga del aeropuerto, promoviendo la oferta de servicios modernos, seguros y eficientes.

La oferta de servicios desde Colombia hacia El Salvador se circunscribe a veintiocho (28) servicios aéreos a la semana con conexión directa en el destino, y cincuenta (50) servicios con conexión en ciudad de Panamá, Miami, y ciudad de Guatemala. Del total de servicios hacia este destino, ocho se realizan con equipos cargueros y los demás con equipos de pasajeros. Los tiempos de tránsito oscilan entre 7 y 96 horas, según la conexión, el tipo de producto y la urgencia del envío.

OTROS ASPECTOS PARA MANEJO LOGÍSTICO EN DESTINO

Documentos Requeridos Para Ingreso de Mercancías

Envíos Comerciales:

· Tres (3) facturas Comerciales (preferiblemente en Español). Conteniendo, en adición a los detalles usuales, medio de transporte, aeropuerto de carga, país de origen, y una declaración firmada que diga lo siguiente:

“Declaramos solemnemente que todos los datos contenidos en la presente factura concuerdan en un todo con la realidad, dándonos cuenta de que nos exponemos a las sanciones penales que determine la ley cuando en los datos mencionados se compruebe cualquier inexactitud con tendencia a defraudar los interés fiscales y comerciales de EL Salvador”

· Para el envío de armas, explosivos, narcóticos se deben diligenciar siete (7) facturas comerciales; el consulado retiene 5 de ellas.

· Tres (3) certificados de origen. En caso de bienes que sean sujetos de obligaciones preferenciales, la documentación debe estar certificada por la cámara de comercio y legalizada por el consulado.

· Licencia de importación.

Muestras sin valor comercial

· Para bienes valuados en USD 50 (FOB) o menos: Presentar dos (2) Facturas Pro forma.

· En el caso de bienes valuados sobre USD 50 (FOB), aplican las normas de envíos comerciales del punto anterior.²⁷

Transporte de Muestras Sin Valor Comercial

Se entiende por muestras sin valor comercial a aquellas mercancías que tienen por finalidad demostrar sus características y que carecen de valor comercial por sí mismas, las cuales no deben ser destinadas a la venta en el País. Sin embargo esto varía de acuerdo a la legislación de muestras existente en cada uno de ellos.

Dentro del manejo de mercancías por vía aérea, ya sea como muestras sin valor comercial o envíos urgentes, se destacan las ALIANZAS que PROEXPORT Colombia ha suscrito con diversas transportadoras, para reducir el costo de los envíos en que incurren aquellas empresas que trabajan en los diferentes programas ofrecidos por esta entidad.

Transporte por Carretera

Se debe tener en cuenta que cada país establece el Peso Máximo Vehicular para el tránsito de los diferentes vehículos por las carreteras nacionales. Estos reglamentos son generalmente expedidos por los Ministerios de Transporte y su incumplimiento acarrea sanciones a los dueños de los vehículos

Para efectos prácticos, en El Salvador el peso permitido para el tránsito de contenedores de 20' y 40' es de 20 TON.

²⁷ Fuente: TACT. The Air Cargo Tariff. Tarifas máximas autorizadas por la IATA (Asociación internacional de transporte aéreo)

El tránsito de vehículos con sobrepeso en las carreteras podrá ser sancionado con multas hasta de US\$ 5.500²⁸

²⁸ <http://www.proexport.com.co/vbecontent/NewsDetail.asp?ID=1201&IDCompany=16>

ANEXO B. CULTURA DE NEGOCIOS CON LA REPÚBLICA DEL SALVADOR

Es necesario confirmar las citas, mínimo con dos semanas de anticipación. Tener una relación personal es pre-requisito antes de una relación de negocios, esta se debe de obtener antes de llegar a un acuerdo. A los salvadoreños les gusta conocer el rango de las personas con las que van a negociar, para que las negociaciones se lleven a cabo con personas del mismo nivel de jerarquía en las organizaciones. Es importante cultivar las relaciones sociales con las personas así estas no estén vinculadas en la toma final de decisiones.

Las tarjetas deben estar en idioma español. Sugerimos a los empresarios colombianos no olvidar poner los indicativos del país y de la ciudad. Ejemplo: (571) para Bogotá Colombia. Igualmente incluir un correo y página en Internet de la compañía si se tiene.

Se da la mano antes y después de la reunión y no se debe de usar el primer nombre de la persona antes de establecer una buena relación. Los vestidos conservadores y oscuros son acostumbrados para los hombres. Las mujeres utilizan vestidos conservadores o elegantes, algunas veces acompañados con zapatos de tacón. Estos vestidos son adecuados para las invitaciones a comer o para las ocasiones sociales.

Horario de atención de oficinas: Lunes a Viernes 9:00 a.m. a 5:00 p.m.

Diferencia de horario con Colombia - 1

Los ciudadanos colombianos no necesitan visa para estancias menores a 90 días.
Se requiere portar pasaporte válido.

Embajada del país en Colombia BOGOTA Carrera 9 N° 80-15 oficina 503;
Teléfono: 3496765 - 3496771

Embajada de Colombia SAN SALVADOR; CALLE EL MIRADOR 5120
COLONIA ESCALON, SAN SALVADOR; Teléfono: 009 503 22631936; Fax: 009
503 22631942; Correo Electrónico: esalvador@cancilleria.gov.co

Aprender algo acerca de las costumbres o cultura de El Salvador. Mantener un buen contacto visual durante una conversación social o de negocios, esto es considerado como un signo de respeto y sinceridad.²⁹

²⁹ Proexport. Guía Como Exportar a El Salvador. Bogotá D. C, Nov. 2007