

# Oportunidades para productos colombianos en El Salvador

Octubre 2015

Brenda Castañeda

[bcastaneda@procolombia.co](mailto:bcastaneda@procolombia.co)



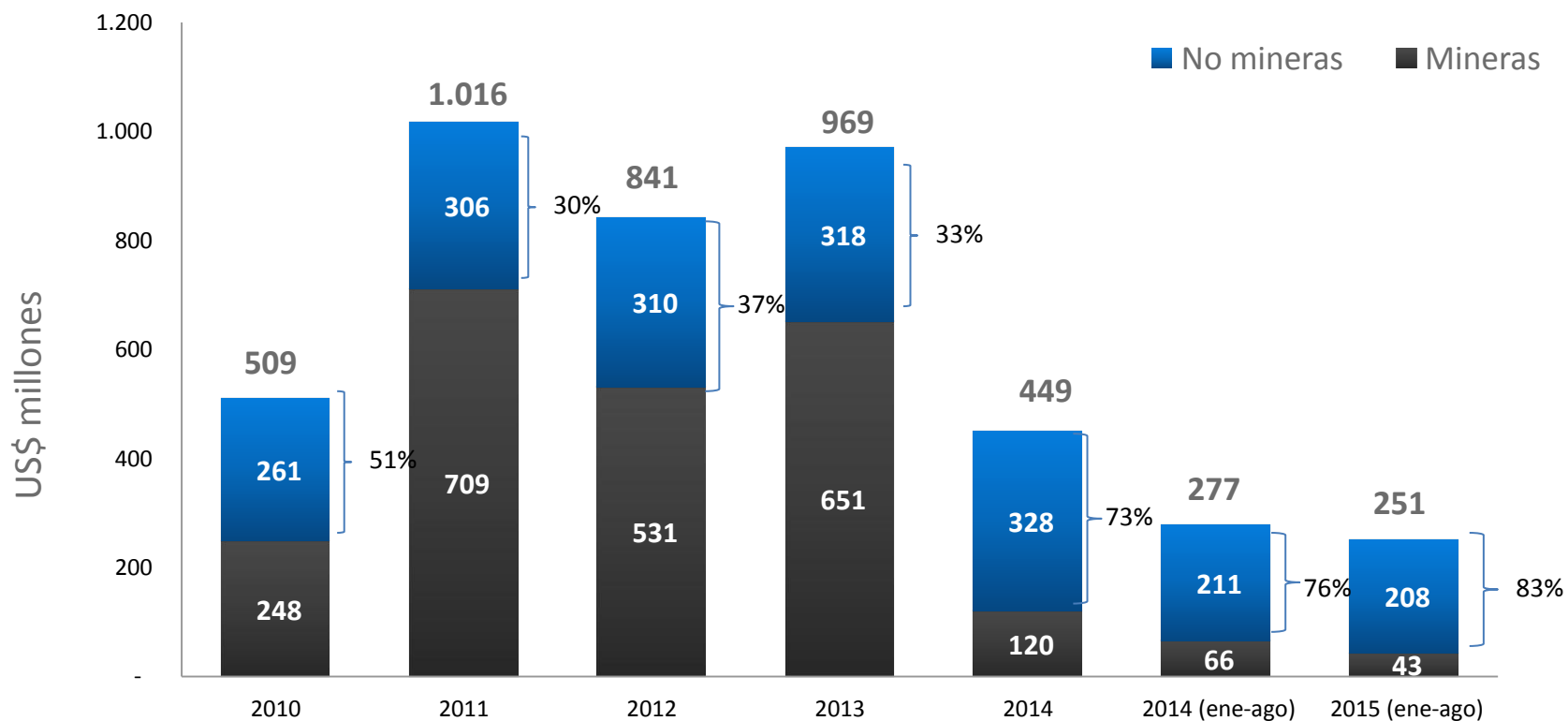
**PROCOLOMBIA**  
EXPORTS TOURISM INVESTMENT COUNTRY BRAND

# Triángulo Norte



En 2014, mas del 70% de las exportaciones colombianas con destino a Triángulo Norte fueron no minero energéticas y registrando un crecimiento de 3% respecto al 2013.

### Exportaciones colombianas con destino a Triángulo Norte

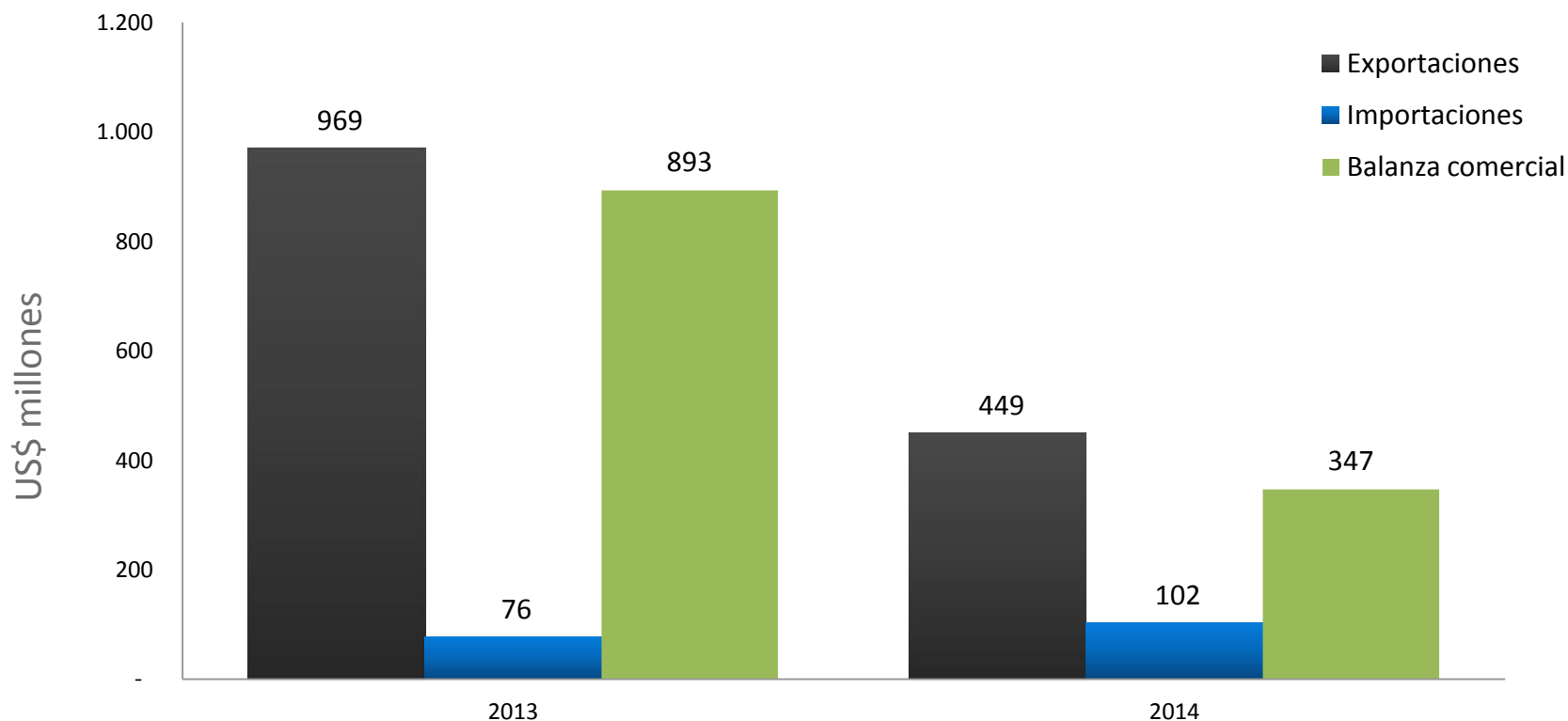


## En 2014, plásticos en formas primarias, productos farmacéuticos y cosméticos y productos de aseo concentraron el 30% de las exportaciones no minero energéticas con destino a Triángulo Norte

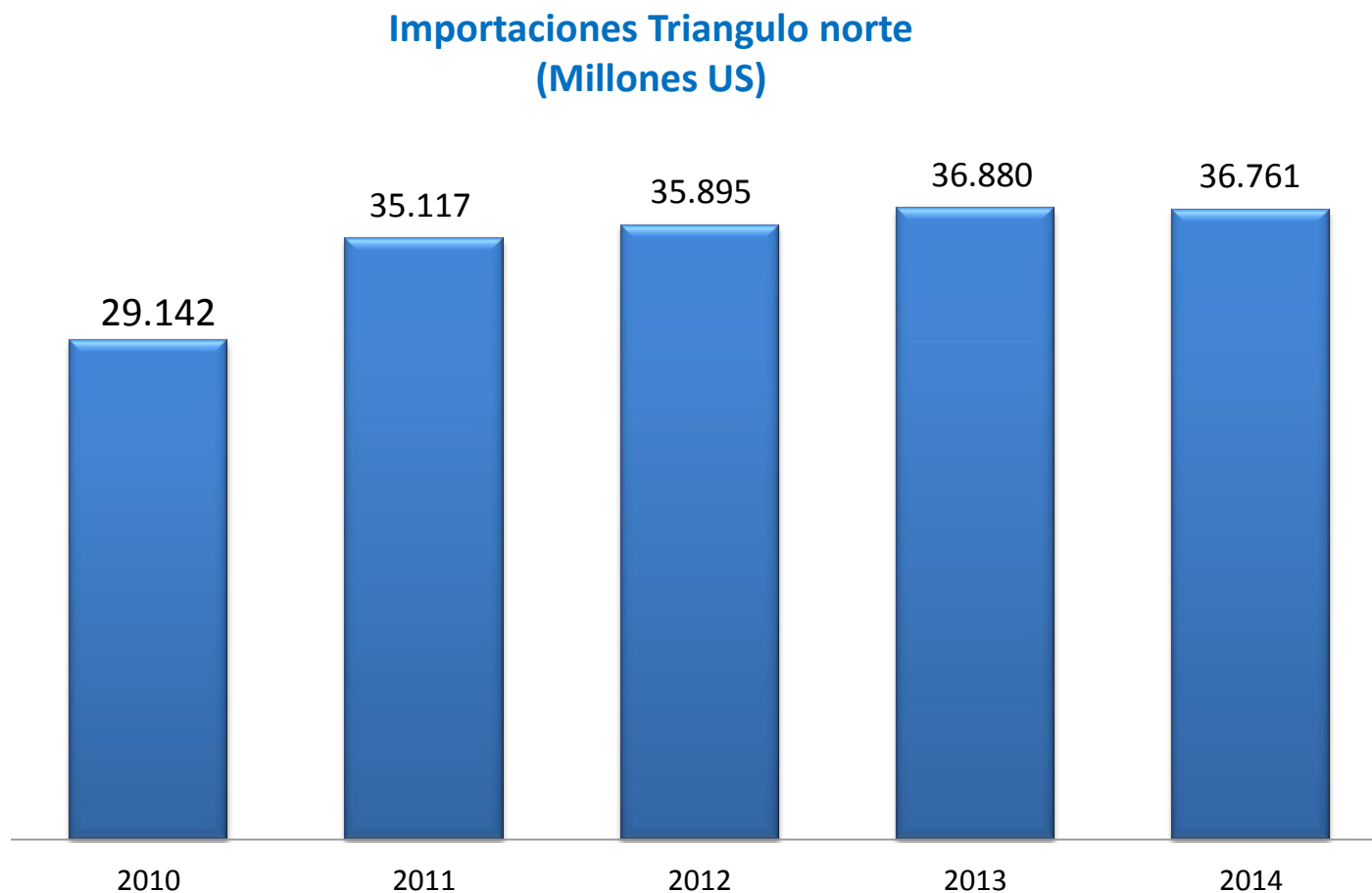


Colombia a mantenido un superávit comercial para los años 2013 y 2014. En 2013 fue superior a los US\$800 millones y en 2014 superior a US\$300 millones respectivamente.

### Balanza comercial Colombia - Triangulo Norte (exportaciones - importaciones totales)



## Las importaciones mundiales de Triángulo Norte han sido superiores a los US\$35.000 millones durante los últimos 4 años



## Principales importaciones de Triángulo Norte a nivel mundial

Producto	2010 US\$FOB	2011 US\$FOB	2012 US\$FOB	2013 US\$FOB	2014 US\$FOB
Combustibles minerales, aceites, productos de destilación, etc.	5.430.365	7.170.266	7.484.002	7.620.447	7.256.787
Equipo eléctrico y electrónico	2.324.644	2.435.003	2.488.936	2.629.180	2.914.224
Maquinaria, reactores nucleares, calderas, etc.	2.052.924	2.574.642	2.681.255	2.783.931	2.770.919
Plásticos y sus manufacturas	1.585.105	1.901.065	1.879.115	2.013.627	2.077.548
Los vehículos distintos de trenes, tranvías	1.496.591	1.740.256	1.980.142	1.889.653	1.890.299
Productos farmacéuticos	1.131.769	1.295.796	1.285.768	1.275.216	1.240.969
Papel y cartón	1.060.916	1.179.345	1.089.580	1.161.289	1.129.989
Hierro y acero	896.269	1.210.686	1.082.695	1.122.714	1.064.391
Cereales	711.862	1.074.074	985.580	896.315	886.911
Preparaciones alimenticias diversas	548.788	629.460	666.292	708.194	736.847
Residuos, desechos de la industria de alimentos	424.434	479.210	541.938	622.453	669.546
Aceites, perfumes, cosméticos, artículos de aseo	572.849	613.964	614.030	619.208	633.184
algodón	658.555	825.412	662.258	681.668	608.155
Manufacturas de hierro o acero	390.796	502.595	491.103	538.552	588.730
Telas de punto	577.819	589.414	589.506	591.226	584.540
Productos químicos diversos	445.666	469.332	542.211	593.522	577.937
Otros	8.832.211	10.426.588	10.830.677	11.132.647	11.129.621
Total general	29.141.565	35.117.101	35.895.089	36.879.837	36.760.594

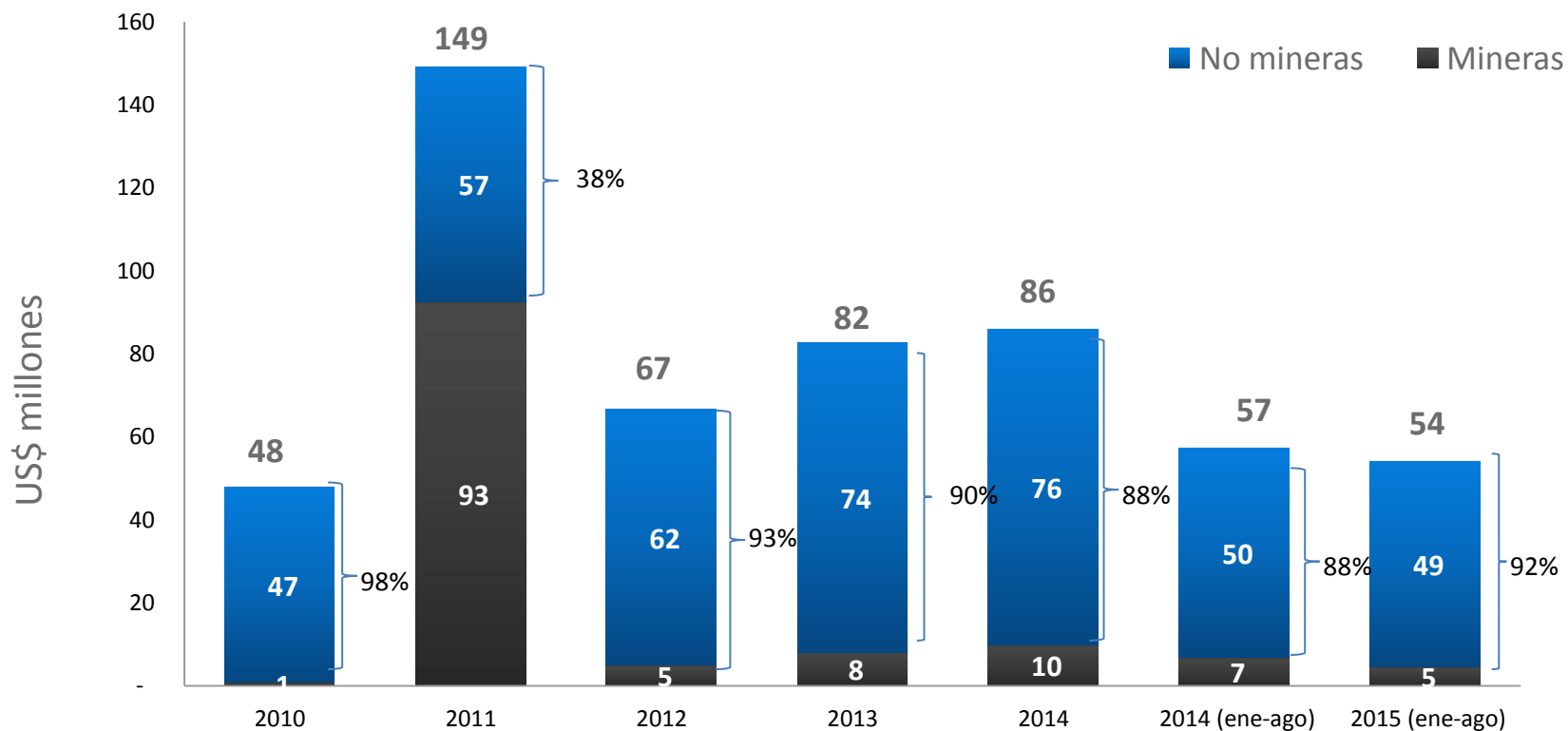
# El Salvador





Entre el 2010 y el 2014 las exportaciones colombianas con destino a el Salvador registraron una tasa de crecimiento anual compuesta del 16%. En 2014 las exportaciones no minero energéticas crecieron un 2% respecto a lo registrado en 2013.

### Exportaciones colombianas con destino a El Salvador



**En 2014, más del 45% de las exportaciones colombianas no minero energéticas con destino a El Salvador se concentraron en: cosméticos y productos de aseo (18%), productos farmacéuticos (16%), y plástico en formas primarias (14%) respectivamente.**

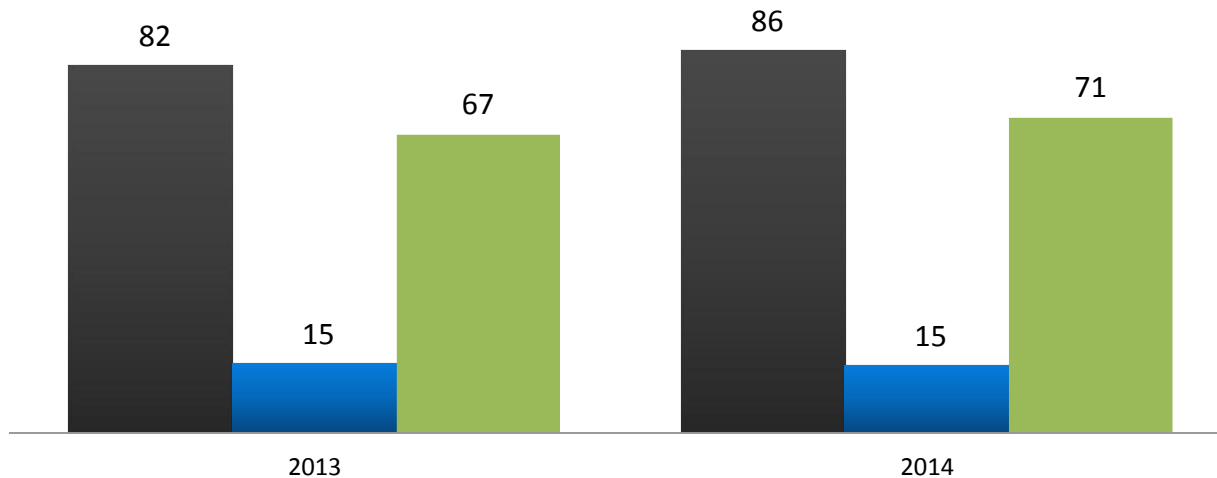
### Principales exportaciones no minero energéticas



Colombia registró un variación positiva en su superávit comercial con el Salvador de 6% en 2014 respecto al 2013, equivalente a un crecimiento neto de US\$3,8 millones.

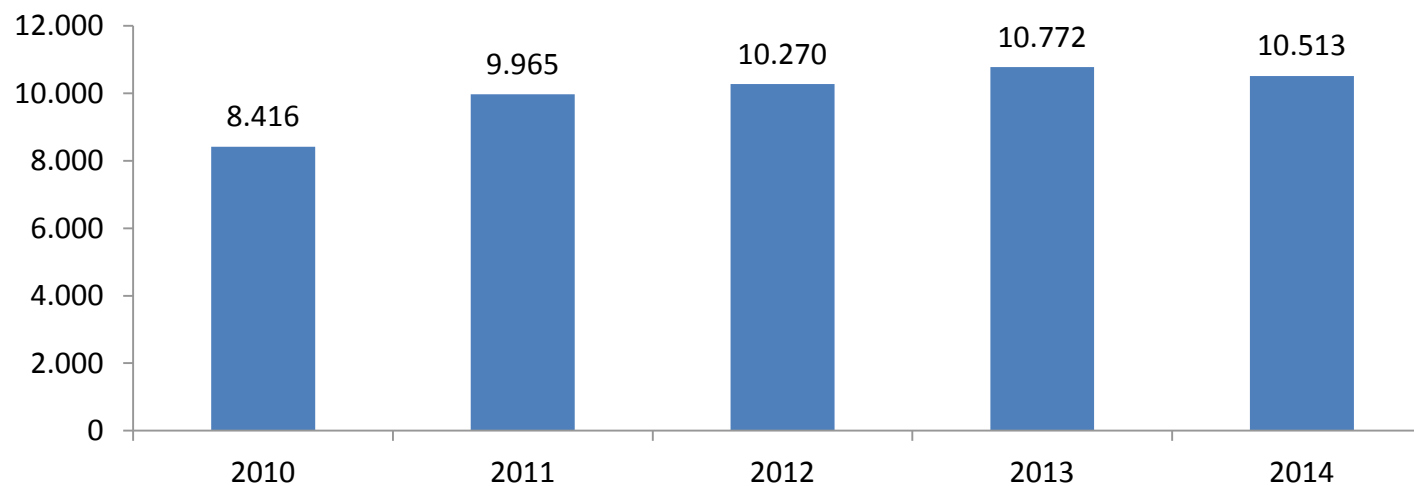
**Balanza comercial Colombia - El Salvador** (exportaciones - importaciones totales – US millones)

- Exportaciones
- Importaciones
- Balanza comercial



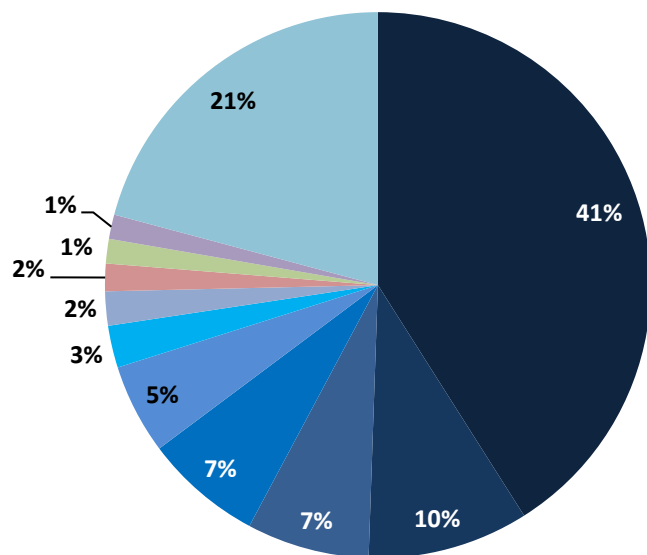
Las importaciones de el Salvador registraron un crecimiento constante desde el 2010 hasta el 2013. En 2014 las importación alcanzaron un total de US\$10.513 millones.

### Importaciones El Salvador (Millones US)



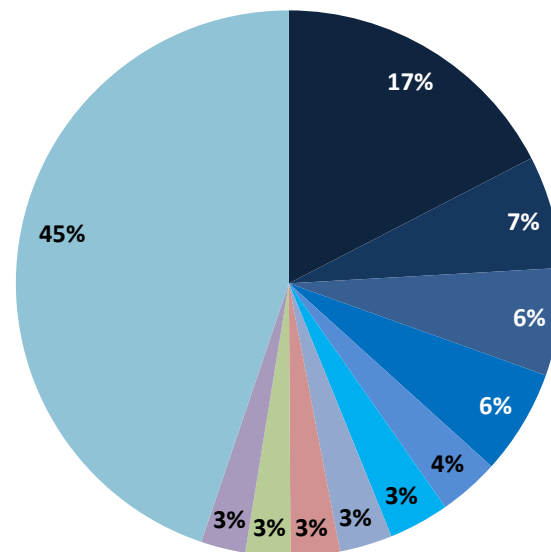
**En 2014, Estados Unidos fue el principal socio comercial de El Salvador para los bienes importados participando con mas del 40% del total de las importaciones de El Salvador. Por su parte Colombia se ubico en el puesto 18.**

**Principales países exportadores a El Salvador**



- Estados Unidos
- China
- Honduras
- Nicaragua
- Japón
- Otros
- Guatemala
- México
- Costa Rica
- Corea
- Alemania

**Principales productos importados por El Salvador**



- Combustibles minerales, aceites, productos de destilación, etc.
- El equipo eléctrico, electrónico
- Maquinaria, nuclear reactores, calderas, etc.
- Plásticos y sus manufacturas
- Telas de punto
- Los vehículos distintos de trenes, tranvías
- algodón
- Productos farmacéuticos
- Papel y cartón, artículos de pulpa, papel y cartón
- Hierro y acero
- Otros

# Datos macroeconómicos: El Salvador.

## EL SALVADOR EN DETALLE...

<b>Capital</b>	San Salvador
<b>Idioma Oficial</b>	Español
<b>Área (KM2)</b>	21,041 Km2 / 8,124 mi2
<b>Población (millones)</b>	6.3
<b>PIB (millones de USD)</b>	25,164
<b>PIB per cápita PPA (USD)</b>	7,438
<b>Moneda Oficial</b>	Dólar USD
<b>Zona horaria</b>	UTC - 6

# IED ACUMULADA 2014: US\$ 8,503.5 millones, 24% del PIB

Presencia de compañías multinacionales como:





# ACCESO PREFERENCIAL A MERCADOS INTERNACIONALES



# TRATADO DE LIBRE COMERCIO COLOMBIA – TN

- El 1 de febrero de 2010 entró en vigencia el Tratado de Libre Comercio con Colombia, convirtiéndose en el séptimo acuerdo comercial vigente para El Salvador.
- La negociación del TLC con Colombia incluyó además a Guatemala y Honduras y se desarrolló a lo largo de ocho rondas de negociación entre los años 2006 y 2007 para finalmente suscribirse en la ciudad de Medellín el 9 de agosto de 2007.
- El Congreso de Colombia lo ratificó el 30 de julio de 2008, mediante la Ley 1241 y nuestra Asamblea Legislativa el 21 de agosto de ese mismo año, mediante Decreto Legislativo N° 699.

# TRATADO DE LIBRE COMERCIO COLOMBIA – TN

- Excluye de la canasta algunos productos sensibles en cada país.
- Entre el 53% y el 56% del universo arancelario de Colombia hoy ingresa libre a los países del TN.
- El resto de los productos incluidos en el programa de desgravación se desgravarán en 5, 10 y 15 años.

# Oportunidades identificadas



# TRATADO DE LIBRE COMERCIO COLOMBIA – TN: OPORTUNIDADES IDENTIFICADAS PARA EL SALVADOR

- Plásticos y manufacturas
- Productos farmacéuticos
- Empaques
- Metalmecánica
- Material de Construcción
- Insumos para la confección
- Grasas y aceites animales y vegetales
- Prendas de vestir de punto

# TRATADO DE LIBRE COMERCIO COLOMBIA –EL SALVADOR: Decisión N°15

- Partidas arancelarias que El Salvador incorpora con cero arancel para Colombia:
- Jugos concentrados
  - Preparaciones para el maquillaje
  - Preparaciones para manicure o pedicure
  - Preparaciones para la higiene bucal: dentífricos
  - Preparaciones orgánicas para el cuidado de la piel
  - Alambres de hierro o acero sin alear
  - Juguetes (según partida)

# TRATADO DE LIBRE COMERCIO COLOMBIA –EL SALVADOR: Decisión N°15

- Partidas arancelarias que El Salvador incorpora bajo programa de desgravación con Colombia:
  - Jugo de frutas congelados
  - Jugo de Tomate
  - Mezclas de jugos
  - Aguas (partida específica)
  - Perfumes y aguas de tocador
  - Preparaciones capilares
  - Desodorantes corporales y antitranspirantes
  - Calzado con suela y parte de caucho

# TRATADO DE LIBRE COMERCIO COLOMBIA –EL SALVADOR: Decisión N°15

- Otras partidas arancelarias beneficiadas:
  - Preparaciones y conservas de pescado: lomos de atún cocidos o congelados
  - Autopartes
  - Compotas, jaleas y mermeladas



# Casos de éxito





## C. IMBERTON, EL SALVADOR

Empresa distribuidora de productos de consumo y productos farmacéuticos desde hace mas de 90 años. Atienden todo el país y sirven a los canales de distribución mas importantes: Supermercado, Mayoreo, Venta al Detalle, Farmacias, Hospitales, Gobierno, Industria, etc.



PROCOLOMBIA.CO





## C. IMBERTON, EL SALVADOR

- EMPRESAS COLOMBIANAS CON LAS QUE TRABAJAN:
  - En el rubro farmacéutico, actualmente están trabajando con Procaps en la parte privada y de gobierno, y con Vitalis en la parte de gobierno. Adicionalmente, trabajan el Cuajo Marshall para clientes de consumo masivo y farmacéutico.

## PREGUNTAS REALIZADAS A SANTIAGO IMBERTON, GERENTE COMERCIAL DE LA EMPRESA

- ¿Cuál ha sido su experiencia al trabajar con empresas exportadoras colombianas?
  - LA HISTORIA DE PROCAPS ES UNA HISTORIA DE ÉXITO BASADA EN LA CONFIANZA DE AMBAS EMPRESAS, EL BUEN TINO COMERCIAL TRABAJADO EN CONJUNTO Y EN LA BUENA COMUNICACIÓN. POR LO GENERAL, LAS EMPRESAS QUE VIENEN CON LA DISPOSICIÓN DE INVERTIR, GENERAR DEMANDA POR SUS PRODUCTOS Y DISEÑAR PROMOCIONES ADECUADAS AL MERCADO SON LAS QUE MAYOR ÉXITO HAN TENIDO. DEBE SER SIEMPRE UNA LABOR EN CONJUNTO FABRICANTE-DISTRIBUIDOR.
- ¿Qué recomendaciones haría para mejorar las relaciones?
  - SEGUIR FORTALECIENDO LO EXISTENTE BASADO EN UN MODELO DE DISTRIBUCION EXCLUSIVA Y SOSTENER LA TRANSPARENCIA Y HONESTIDAD EN EL MANEJO DE LAS RELACIONES

# PREGUNTAS REALIZADAS A SANTIAGO IMBERTON, GERENTE COMERCIAL DE LA EMPRESA

- ¿Cuál es la principal competencia del producto colombiano?
  - EN LA RAMA DE MEDICAMENTOS LA COMPETENCIA ES GRANDE, SOBRE TODO CON LOS GENÉRICOS DE MARCA QUE VIENEN DE LA MISMA COLOMBIA O LOS FABRICADOS LOCALMENTE. ADICIONALMENTE, TODAVÍA ESTAMOS EN UN MERCADO ALTAMENTE DOMINADO POR LAS GRANDES MULTINACIONALES FARMACEUTICAS, QUE SON JUGADORES CON MUCHA CAPACIDAD DE INVERSIÓN E INNOVACIÓN.
- ¿Qué diferencia el producto colombiano?
  - EN LA EXPERIENCIA QUE TENEMOS ES LA CALIDAD DEL PRODUCTO, PRECIOS COMPETITIVOS Y LA VISION DEL MERCADO QUE TIENEN PARA PROMOCIONARLO.

# Cultura de Negocios en TN

## Perfil del empresario del TN

- Formales en su cultura empresarial.
- Hay exigencias fuertes en precios.
- Abiertos a oír nuevas ideas y posibilidades de negocio.
- Valoran la disponibilidad y veracidad de la información
- Tardan en tomar decisiones
- Excelente anfitriones
- Confían en la calidad del producto colombiano
- Conservadores y adversos al riesgo

## Desarrollo de la relación comercial

- El empresario colombiano es respetado y bien recibido.
- Ganar confianza fácil, recuperarla es difícil
- Conseguir un buen partner local (Algodón)
- Presentación de facturas (FOB y U\$)
- Compensar costos de fletes (Libros + 20%) y promoción (Ají)
- Acompañamiento y sostenibilidad del negocio (dar la cara..!!!!)
- Manejo de imagen del producto (morrales)

## Seguimiento

- Es mejor una negociación acompañado de un representante legal o comercial.
- Después del primer contacto cara a cara, se puede manejar la relación comercial vía teléfono-correo.
- Siempre esperan una respuesta inmediata, así sea para decir que habrá incumplimiento.
- No es pertinente volver a visitar sin que se tenga respuesta, pues se puede sentir acoso.
- No hay épocas especiales para cerrar negocios. Diciembre es “congelado”
- Se compite con productores locales, y con productores de diferentes países
- Considere invertir en posicionamiento de marca comunicando los atributos del producto.