



Estudio de Mercado – El Salvador

Análisis del Sector Ingeniería



- ✓ Consultoría en Ingeniería
- ✓ Construcción.

ISBN 958-629-205-3 □ □

Proexport Colombia
Y
Banco Interamericano de Desarrollo- Fondo Multilateral de Inversión (BID-FOMIN)

Proexport – Colombia
Dirección de Información Comercial e Informática

www.proexport.gov.co

www.proexport.com.co

Calle 28 No 13a – 15, Pisos 35 y 36

TEL: (571) 5600100

Fax: (571) 5600118

Bogotá, Colombia

Banco Interamericano de Desarrollo

www.iadb.org

Carrera 7ª No. 71-21 Torre B, Piso 19

TEL: (571) 3257000

Fax: (571) 3257050

Bogotá, Colombia

Equipo Consultor

Consultor Senior: Camilo Concha Gaviria.

Consultores Junior:

Victoria Eugenia Pérez.

María Paula Vargas.

María Teresa Caruso.

Carrera 14 No. 94 A 24 Oficina 302

Teléfono: 57 (1) 6359220

consultor@cable.net.co

Bogotá, Colombia.

El presente estudio de mercado se ha desarrollado dentro del marco del PROGRAMA DE INFORMACIÓN AL EXPORTADOR POR INTERNET - PROYECTO COOPERACIÓN TÉCNICA NO REEMBOLSABLE No. ATN/MT-7253-CO, con aportes de Proexport Colombia y el Banco Interamericano de Desarrollo-Fondo Multilateral de Inversiones (BID-FOMIN).

© 2004. Todos los derechos reservados. El Banco Interamericano de Desarrollo concede a Proexport Colombia una licencia no exclusiva, a título gratuito, por un plazo indeterminado, sin derecho a sublicenciar, para utilizar la información obtenida en el presente estudio. Ni la totalidad ni parte de este documento puede reproducirse o transmitirse por ningún procedimiento electrónico o mecánico, incluyendo fotocopias, impresión, grabación magnética o cualquier almacenamiento de información y sistemas de recuperación, sin permiso escrito de Proexport – Colombia.

Las denominaciones empleadas en este documento y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, de parte de PROEXPORT ni del BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO, juicio alguno sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites. Si bien se otorgó particular atención para garantizar la exactitud de la información contenida en este Estudio, PROEXPORT y el BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO no asumen responsabilidad alguna por las modificaciones que pudieran intervenir ulteriormente por lo que respecta a los datos presentados o la calidad de los contenidos y/o juicios emitidos por los consultores.

Cítese como: Proexport Colombia. 2004. Estudio de Mercado El Salvador – Sector Ingeniería. Convenio ATN/MT-7253-CO. Programa de Información al Exportador por Internet. Bogotá, Colombia, 63 páginas.

Bogotá, Agosto del 2004

Estimado Empresario:

La búsqueda de acuerdos comerciales que nos permitan como país ampliar los escenarios y mercados de exportación, nos reta como PROEXPORT a apoyar en forma directa a los empresarios en sus iniciativas exportadoras, ofreciendo servicios dentro de un modelo del gestión comercial y compartiendo un conocimiento más detallado sobre los mercados y sus oportunidades.

Para lograr lo anterior, PROEXPORT, con inversión de recursos propios y de cooperación técnica no-reembolsables del BID-FOMIN, emprendió una labor de recolección y análisis de información de primera mano en los principales mercados de interés a través de la contratación de consultorías internacionales especializadas en investigaciones de mercados. Los resultados de estos trabajos permitieron analizar y conocer la dinámica comercial de los sectores en los cuales existe un potencial para nuestras exportaciones, así como detallar aspectos de competitividad, información valiosa para la orientación de las iniciativas exportadoras de nuestros empresarios.

La información que contiene este estudio, sobre la dinámica del sector, la demanda y consumo, la situación competitiva de los productos, estructura y características de la comercialización y logística de acceso al mercado, es una contribución e invitación a profundizar y conocer aspectos que nos permitan avanzar en la realización de negocios en escenarios internacionales.

Cordialmente,



Luis Guillermo Plata P.
Presidente PROEXPORT

TABLA DE CONTENIDO.

RESUMEN EJECUTIVO	7
1. INFORMACIÓN GENERAL	8
1.1 SUBSECTORIZACIÓN	8
2. CARACTERÍSTICAS Y COMPOSICIÓN DEL MERCADO	9
2.1. TAMAÑO DEL MERCADO	9
2.1.1. CARACTERIZACIÓN DE LAS INSTITUCIONES Y EMPRESAS	10
2.1.2. COMERCIO EXTERIOR	11
2.2. DESCRIPCIÓN DEL MERCADO	12
2.2.1. DISTRIBUCIÓN DEL MERCADO POR SEGMENTOS	13
2.3. CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA	16
2.3.1. ANÁLISIS DE LA DEMANDA	16
2.4. FUERZAS COMPETITIVAS RELEVANTES	18
2.5 CONCLUSIONES	20
3. ANALISIS DE LA COMPETENCIA	21
3.1. ESTRUCTURA DE LA OFERTA	21
3.2. MEZCLA DE MERCADEO	27
3.2.1. ESTRATEGIAS DE MERCADEO UTILIZADAS	27
3.2.2. PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO	27
3.3. CLIENTES POTENCIALES	29
3.4 CONCLUSIONES	30
4. ACCESO AL MERCADO	31
4.1. LEGISLACIÓN	31
4.3 IMPUESTOS INTERNOS	34
4.3.1 IMPUESTO SOBRE LA RENTA	34
4.3.3 OTROS IMPUESTOS	38
4.4 REQUISITOS Y RESTRICCIONES	38
4.4.2 INVERSIÓN EXTRANJERA EN EL MERCADO LOCAL	41
4.4.2.1 PROCEDIMIENTO PARA EL REGISTRO DE INVERSIONES	43
4.4.3 CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA EN EL SALVADOR	46
4.4.4 COSTES DE IMPLANTACIÓN DE UN NEGOCIO	50
4.4.5 JOINT VENTURE	51
4.5 CONTRATACIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA	51
4.6. LICITACIÓN PÚBLICA	53
4.6.1. LICITACIÓN PÚBLICA INTERNACIONAL	58

INDICE DE TABLAS

TABLA 1. CARACTERIZACIÓN DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS CONSULTORAS Y CONSTRUCTORAS DE INGENIERÍA.	11
TABLA 2 BASE DE DATOS CLIENTES POTENCIALES DE ENTIDADES DEL GOBIERNO	29
TABLA 3 BASE DE DATOS CLIENTES POTENCIALES DE EMPRESAS DE CONSULTORÍA Y CONSTRUCCIÓN	29

INDICE DE GRAFICAS

GRÁFICA 1 PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE EMPRESAS CONSULTORAS	28
GRAFICA 2 PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS	28

RESUMEN EJECUTIVO

La inversión en el área de construcción realizada por el Ministerio de Obras Publicas durante el año 2002 ascendió a los U\$ 180.6 Millones;¹ sin embargo, debido a los terremotos ocurridos el año anterior, el Estado invirtió cerca de U\$ 200.3 Millones adicionales para la reconstrucción de vivienda y reparación de los daños ocasionados convirtiéndose en uno de los valores más altos invertidos en construcción en los últimos 10 años.

El Salvador cuenta aproximadamente con cerca de 50 empresas de consultoría en Ingeniería y 70 empresas constructoras, prestándose cada uno de éstos servicios de forma independiente. Solamente el 1% de las empresas del sector están en la posibilidad de ofrecer los dos servicios simultáneamente. Usualmente, las empresas de construcción que ofrecen los servicios de consultoría, los subcontratan con empresas pequeñas.

Para las obras civiles públicas de gran tamaño, generalmente son contratadas empresas extranjeras de España, Estados Unidos, Alemania y Japón, pues éstas son empresas grandes las cuales poseen amplia experiencia en proyectos internacionales. Así mismo estos países son aquellos que otorgan el mayor porcentaje de donaciones al gobierno salvadoreño, teniendo en algunas ocasiones como condicionante que los proyectos a realizar sean trabajados en su mayoría por empresas provenientes de sus países.

La elección de las empresas se realiza a través de licitaciones o concursos públicos o privados que se encuentran regulados por la ley de adquisiciones y contrataciones públicas de El Salvador.

Las obras privadas son construidas en su mayoría por empresas constructoras salvadoreñas, las cuales son escogidas por los propietarios del proyecto quienes escogen sus proveedores independientes y libremente de acuerdo a sus intereses. Las mayores inversiones en el país de éste tipo de proyectos son llevados a cabo por los grupos económicos más poderosos, los cuales construyen centros comerciales, zonas francas, hoteles y centro bancarios entre otros.

¹ Dato proporcionado por el Ministerio de Obras Publicas, Transporte, Vivienda y Desarrollo de el Salvador.

1. INFORMACIÓN GENERAL

1.1 SUBSECTORIZACIÓN

Para este estudio, el sector de Ingeniería se dividió en el siguientes subsectores:

- Consultoría en desarrollo de proyectos
- Construcción

2. CARACTERÍSTICAS Y COMPOSICIÓN DEL MERCADO

2.1. TAMAÑO DEL MERCADO

En El Salvador existen aproximadamente 50 empresas consultoras de Ingeniería y 70 empresas de construcción, siendo en su mayoría empresas dedicadas a una u otra actividad y representando solamente el 1% de ellas las empresas dedicadas a prestar ambos servicios.

A pesar de existir cerca de 50 empresas consultoras en El Salvador, sobresalen solamente cuatro de ellas, las cuales se caracterizan no solamente por su tamaño diferenciador versus las demás, sino por haber participado en obras civiles y privadas de gran magnitud. Al hablar de éstas empresas, el gobierno y la empresa privada las cataloga como las más capacitadas en el país para dar valor agregado a proyectos de diversa índole. Las empresas que se destacan son: CPK, Consultora Técnica, NHA Consultores y Suelos y Materiales. Las demás empresas de tamaño pequeño, inclusive personas naturales independientes con experiencia en obras de ingeniería cuyos proyectos se orientan más hacia el desarrollo de proyectos privados que al desarrollo de proyectos oficiales o de gobierno.

En relación con las empresas constructoras, existen dos grandes grupos en el Salvador que lideran este sector, las cuales son reconocidas por el gremio y por el público en general. Estas dos empresas son Constructora Siman y El Grupo Roble, las cuales están catalogadas como las empresas constructoras más grandes de El Salvador, abarcando la mayor parte de construcciones en el área privada, especialmente en la parte comercial y de negocios. Además de éstas empresas existen otras empresas constructoras de importancia como es el caso de Freyssinet y W & S, las cuales se destacan por la calidad de su trabajo y por su experiencia. Las demás 66 empresas dedicadas a la construcción se dedican al desarrollo de obras privadas en su mayoría, resaltando la vivienda como principal fuente de negocios, así como el desarrollo de proyectos comerciales y/o de negocios.

En la actualidad no existen estadísticas, acerca del crecimiento en el sector de la construcción en los últimos años, sin embargo por entrevistas a diferentes actores de la construcción e investigación de campo realizada por el equipo consultor, se puede establecer que el Ministerio de Obras Públicas² invirtió durante el año 2001 U\$ 191.6 millones en obras realizadas por contrato, con las cuales se trabajaron los desastres que dejaron los terremotos ocurridos al inicio del año, se rehabilitaron y reconstruyeron carreteras pavimentadas, se amplió la

² Datos proporcionados por el Ministerio de Obras Públicas, transporte, Vivienda y Desarrollo Urbano del el Salvador.

pavimentación de caminos de tierra y se reconstruyeron puentes sobre algunas carreteras del país.

Durante el 2002, la inversión del Ministerio de Obras públicas, fue de U\$ 180.6 millones, sin contar con los U\$200,3 millones que el gobierno, mediante la aprobación de un préstamo destinó a la terminación de las obras de reconstrucción causadas por el terremoto, a la construcción de infraestructura vial de apoyo al Puerto de Cutuco y a ejecutar un plan de carreteras en todo el país. Lo que produjo una inversión total de U\$ 380.9 millones durante el 2002.

Como se puede observar en la destinación de los recursos durante el 2001 y 2002, gran parte de los recursos del gobierno fueron destinados al mantenimiento y mejoramiento de la infraestructura vial del país.

Dejando a un lado las estadísticas y los datos oficiales, es notorio como El Salvador se ha preocupado por mantener su infraestructura vial en las mejores condiciones posibles, además de su constante preocupación en la construcción de viaductos adicionales para facilitar el transporte de carga y por ende facilitar el transporte de la población en general.

Para el nuevo gobierno del presidente Antonio Saca en el Salvador, la educación y la salud son aspectos fundamentales dentro de su plan de gobierno, motivo por el cual durante los próximos 5 años se hará una fuerte inversión en la remodelación, ampliación y construcción de hospitales y escuelas públicas.

Así mismo, en poco tiempo se iniciaran las licitaciones para el proyecto del Canal Seco, el cual consiste en la construcción de una carretera que unirá a San Salvador con Puerto Cortes en Honduras, uno de los puertos marítimos en el Atlántico más importantes de Centroamérica. Así como también se espera el desarrollo de grandes proyectos viales como parte del Plan Puebla Panamá.³

2.1.1. CARACTERIZACIÓN DE LAS INSTITUCIONES Y EMPRESAS

Durante el último periodo presidencial, el cual finalizó en Mayo del 2004, el Ministerio de Obras Públicas redujo el número de empleados estatales con los que contaba, reduciendo su planta de 8000 a tan solo 700. No obstante, en el proceso de liquidación, a éstas 7.300 personas les ofrecieron facilidades para desarrollar sus propias empresas de construcción y consultoría, las cuales fueron tomadas por solo unas pocas aumentando el número de empresas dedicadas a este rubro.

³ Si se quiere consultar el Plan de Gobierno de el presidente Antonio Saca de El Salvador, se encuentra en [www.fuerzaarmada.gob.sv/PLAN%20DE%20GOBIERNO%202004%20-%202009%20%20%20%20PAIS%20SEGURO.htm# INTRODUCCION](http://www.fuerzaarmada.gob.sv/PLAN%20DE%20GOBIERNO%202004%20-%202009%20%20%20%20PAIS%20SEGURO.htm#%20INTRODUCCION)

Debido a su naturaleza y al tamaño de El Salvador, las empresas dedicadas a la consultoría y a la construcción son empresas relativamente pequeñas contando con un breve historial. A continuación se expone las características de las empresas más importantes del sector.

Tabla 1. Caracterización de las principales empresas consultoras y constructoras de ingeniería.

Empresa	No. Empleados	Ubicación	Áreas de Especialización
CPK	Más de 34	San Salvador	Diseño y supervisión de ingeniería y arquitectura. Control de calidad de material y suelos
Consultora Técnica	15	San Salvador	Proyectos de Infraestructura Vial
NHA Consultores	20	San Salvador	Consultoría en Ingeniería y Arquitectura para obras de Infraestructura
Suelos y Materiales	N/D	San Salvador	Exploración de subsuelos, investigación de control de calidad de materiales, diseño de pavimentos y de vías terrestres
Simán Constructores	N/D	San Salvador	Obras civiles pequeñas y proyectos privados como complejos habitacionales, edificios, centros comerciales
Grupo Roble	N/D	San Salvador	Construcción de obras privadas, como centros comerciales, de negocios, hoteles.
Freyssinet	15	San Salvador	Obras civiles y privadas pequeñas
W&S	15	San Salvador	Supervisión y construcción de obras civiles

2.1.2. COMERCIO EXTERIOR

Por tratarse de un sector de servicios, las importaciones y exportaciones no son registradas estadísticamente de manera que permitan un análisis del impacto y los principales proveedores de este tipo de servicios en El Salvador. Sin embargo, a través de las entrevistas realizadas se pudo establecer cuales son los países que prestan éste tipo de servicios en el país.

De acuerdo a lo anterior, se pudo establecer que España es el principal país que participa en el desarrollo de obras civiles en El Salvador, siendo el primer proveedor de préstamos y ayuda económica a este país. No obstante, como requisito para el desembolso de los fondos, España solicita al gobierno que las licitaciones sean públicas e internacionales, razón por la cual muchas empresas españolas participan en las licitaciones patrocinadas directamente por su gobierno.

España, mediante la Cámara de Comercio Española desarrolla continuamente actividades comerciales en búsqueda de oportunidades comerciales para sus empresarios y comerciantes que mantienen interés en el mercado no solamente salvadoreño sino centroamericano. La permanente búsqueda de oportunidades en el mercado salvadoreño la constituye como una de las cámaras más dinámicas en el mercado salvadoreño. Dentro de sus actividades comerciales no solamente logran generar contactos y negocios en El Salvador para sus industriales y comerciantes, sino que adicionalmente se invita a empresarios y representantes del gobierno salvadoreño a conocer el país, así como también los servicios y las características que ofrecen las empresas españolas de ingeniería, éstos vínculos que les permite acceder a múltiples negocios y oportunidades al interior del mercado. Es así como España desarrolla sus negocios y logra aumentar sus posibilidades de ganar procesos de licitación y negocios varios en el mercado salvadoreño.

Algo similar sucede con Alemania, quien frecuentemente dona fondos al gobierno salvadoreño, siempre y cuando sean empresas alemanas las que lleven a cabo las consultorías y sean los encargados de desarrollar las obras encomendadas.

De ésta manera, se puede concluir que el desarrollo del comercio exterior está estrechamente vinculado al proceso de buena voluntad de las naciones que ven en El Salvador una oportunidad de desarrollo comercial o bien por la buena voluntad de los países industrializados en ayudar en el desarrollo de otras naciones que lo necesitan. Parte del proceso de donación o financiación por parte de los países tiene como ingrediente adicional el involucramiento de sus profesionales en el desarrollo de los proyectos.

Este el caso del desarrollo y modernización del Puerto de Cutuco, la cual es la obras mas importante que se esta llevando a cabo en este momento en el Salvador, Japón es el mayor aportante para la realización del proyecto, siendo los profesionales japoneses quienes ocupan las principales posiciones en el desarrollo del proyecto.

2.2. DESCRIPCIÓN DEL MERCADO

Durante el último periodo presidencia, el cual finalizo el 30 de mayo del presente año, las obras civiles y especialmente las carreteras, fueron una de las principales inversiones que el gobierno realizó, intentando darle mayor dinamismo al comercio interregional. Durante este último gobierno, se construyeron mas de 800 kilómetros de carreteras, y se realizaron inversiones por mas de U\$ 500 millones tanto en el área de construcción como en el área de mantenimiento de obras civiles.

Bajo el nuevo gobierno, la expectativas sobre la inversión en desarrollo e infraestructura son interesantes, esperándose inversión social, salud educación, y agricultura, en la parte de riego y drenaje, razón por la cual los principales actores del sector de la construcción, se encuentran a la expectativa de la construcción de hospitales y colegios en los próximos 5 años.

Actualmente se encuentra bajo estudio la construcción del denominado Canal Seco, proyecto que pretende conectar a San Salvador con Puerto Cortés en Honduras. El objetivo es facilitar y agilizar el transporte de carga desde el Pacífico hasta la salida al atlántico por Honduras para cuyo fin se desarrollarán bodegas en el puerto de Cutúco facilitando el almacenamiento y posterior transporte hacia el puerto en el atlántico, permitiendo su salida hacia Estados Unidos, Sur América y Europa.

Algunos países como Guatemala y México han estado trabajando en ese mismo sentido sin haber podido concretar la ejecución del proyecto en sus propios territorios, proyecto que empieza a concretarse en El Salvador.

2.2.1. DISTRIBUCIÓN DEL MERCADO POR SEGMENTOS

Bajo los preceptos de éste estudio, la distribución del mercado por segmentos se orientará no solamente a la definición de los tipos de proyectos que segmentan el mercado de la consultoría y la construcción, sino también a la descripción de la población salvadoreña que para objetos de este estudio justifica la destinación de las inversiones tanto privadas como gubernamentales.

De acuerdo a lo anterior, los proyectos se segmentan de acuerdo a su magnitud, al ente contratante y al ente financiero que realiza el desembolso, siendo la primera variable la magnitud del proyecto.

Grandes Proyectos de Infraestructura:

Contratante:	Gobierno
Contratación:	Licitación publica y concurso
Comunicación:	Avisos en los principales periódicos del país. (La prensa grafica y el diario Hoy)
Información Contenida:	Requisitos mínimos, tiempos, experiencia, etc.
Fondos:	Donaciones, prestamos de Gobiernos Extranjeros
Tipo de proyecto:	Carreteras, puentes, túneles, embalses
Definición de la magnitud:	Tiempo, dinero, tamaño de la obra
Condiciones:	Estar previamente inscrito ante el Ministerio de Obras Mediante comunicación escrita, experiencia en el Exterior y en proyectos similares.
Preferencias en Contratación:	Se prefieren empresas internacionales pues poseen Mayor capacidad en maquinaria y recurso humano, Así como también tiene más experiencia en este tipo

De proyectos.

Proyectos Pequeños de Infraestructura:

Contratante:	Gobierno
Contratación:	Licitación Cerrada ó concurso
Comunicación:	Avisos en los principales periódicos del país. (La prensa grafica y el diario Hoy)
Información Contenida:	Requisitos mínimos, tiempos, experiencia, etc.
Fondos:	Donaciones, prestamos de Gobiernos Extranjeros
Tipos de proyecto:	Repavimentación de carreteras, construcciones de paso A desnivel, puentes peatonales.
Definición de la magnitud:	Tiempo, dinero, tamaño de la obra
Condiciones:	Estar previamente inscrito ante el Ministerio de Obras Mediante comunicación escrita, en la que se destaquen El nombre y la experiencia de la empresa
Preferencias en Contratación:	Se prefieren empresas nacionales, pues se considera Que realizan un muy buen trabajo, además para Proyectos pequeños resulta muy costoso contratar Empresas extranjeras.

Grandes Proyectos Privados:

Contratante:	Entidades privadas
Contratación:	Concurso
Comunicación:	invitación
Información Contenida:	Requisitos mínimos, tiempos, experiencia, etc.
Fondos:	Instituciones Privadas
Tipos de proyecto:	Conjuntos de casas, edificios, complejos turísticos, Centros de negocios, zonas francas.
Definición de la magnitud:	Tiempo, dinero, tamaño de la obra
Condiciones:	Ser una empresa importante y reconocida en el sector Con experiencia en proyectos similares
Preferencias en Contratación:	Los grandes proyectos privados, están liderados por Dos de las empresas mas grandes de construcción en El Salvador, razón por la demanda de empresas Extranjeras es muy limitada.

Pequeños Proyectos Privados:

Contratante:	Personas particulares
Contratación:	concurso
Comunicación:	verbal
Información Contenida:	Requisitos mínimos, tiempos, experiencia, etc.
Fondos:	personas particulares
Tipos de proyecto:	Vivienda, edificios de oficinas, escuelas, restaurantes
Definición de la magnitud:	Tiempo, dinero, tamaño de la obra
Condiciones:	Presentar una propuesta económica, tener experiencia y Ser recomendado por algún familiar o amigo.
Preferencias en Contratación:	Se prefieren empresas pequeñas o constructores Independientes, que sean conocidos o recomendados

Pues son más económicos que las empresas grandes
Y reconocidas.

De acuerdo a la anterior descripción, los proyectos son estructurados para llevar a cabo la selección de los ejecutores y consultores en el proceso de desarrollo de las obras requeridas.

En términos de la población salvadoreña, es importante mencionar que al igual que el resto de la región concentra la mayoría de su población en estratos socioeconómicos bajos.

La importancia de definir los segmentos de consumidores al interior del mercado, radica en la destinación de recursos orientados a satisfacer por lo menos sus necesidades básicas de servicios, públicos, salud y educación. Es así como una de las prioridades del gobierno está enfocada en solucionar las principales deficiencias sociales que vive gran parte de la sociedad salvadoreña.

A pesar que el gobierno se interesa y destina recursos para el desarrollo de proyectos de vivienda de interés social, solamente 10.000 viviendas son construidas anualmente habiendo un déficit habitacional a la fecha de algo más de 500.000 viviendas.⁴

Las clases socioeconómicas de El Salvador están representadas en 5 segmentos de acuerdo a lo siguiente:

AB: Clase alta, poseen viviendas construidas a su gusto y con precios normalmente superiores a los U\$500,000, siendo sus ingresos anuales mayores a U\$100,000. Las personas viajan por lo menos dos veces al año al exterior y la mayoría de las compras las realizan durante sus viajes. A esta clase pertenece cerca del 10% de la población⁵

C+: Clase media alta, integrada por profesionales en puestos gerenciales en multinacionales o con empresas propias medianas. Viajan al exterior anualmente y poseen casas de 300 metros cuadrados aproximadamente. Normalmente trabajan tanto los hombres como las mujeres y cuentan con servicio doméstico. En el país realizan sus compras en centros comerciales y en grandes almacenes. Esta clase, esta compuesta por cerca del 10% de la población salvadoreña⁶

⁴ FONAVIPO “Fondo Nacional de la Vivienda Popular” Ing. Raúl Antonio Rivas Montalvo “Asesor de Planificación, Innovación y Desarrollo”.

⁵ Datos proporcionados por la Dirección General de Estadísticas y Censos.

⁶ Ibíd.

C: Clase media, profesionales en empleos fijos. A este nivel socioeconómico trabajan tanto hombres como mujeres. No todos poseen vivienda propia y en conjunto generan ingresos familiares anuales entre U\$6,000 y U\$24,000. La clase media abarca cerca del 20% de la población salvadoreña.⁷

D y E: son los niveles populares. Bajo esta clasificación abarca desde empleados fijos sin preparación universitaria como obreros u operarios, hasta personas sin ingreso fijo. A pesar de corresponder al 60%⁸ de la población salvadoreña, su consumo per- capita es significativamente inferior al de los demás estratos en cantidad y por consiguiente también en valor.

2.3. CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA

2.3.1. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Obras civiles contratadas por el Estado

Para la consultoría y construcción de obras civiles de gran envergadura, (aproximadamente mas de U\$ 12.000.000), es común observar como las empresas salvadoreñas buscan asociarse con compañías extranjeras que cuenten con experiencia relevante en el desarrollo de proyectos específicos disminuyendo así el riesgo y permitiéndoles participar en proyectos sobre los cuales no cuentan con mayor experiencia. En lo referente a las obras civiles de menor tamaño, éstas son absorbidas en su mayoría por empresas locales o regionales que cuenten con el potencial suficiente pues la contratación de empresas extranjeras resulta mucho más costosa desestimulando el progreso de la industria local.

Los servicios demandados en mayor escala se refieren a estudios ambientales y a diseño y supervisión de obras. Todas las obras civiles ordenadas por el gobierno utilizan los servicios de empresas consultoras de ingeniería, las cuales son seleccionadas a través de concursos abiertos o cerrados dependiendo de la proveniencia de los fondos. Abierto no la banca internacional no está involucrada ó cerrados si lo está.

Las obras civiles en El Salvador son ofrecidas principalmente por FOVIAL⁹ y el Ministerio de Obras Publicas a través de concursos y licitaciones para los consultores y constructores. Estas instituciones mantienen como principal criterio de selección, la experiencia que posea la empresa en proyectos similares a los cuales esta licitando, así como también el goodwill, el knowhow, el prestigio y el reconocimiento de la empresa en el sector.

⁷ Datos proporcionados por la Dirección General de Estadísticas y Censos.

⁸ Ibíd.

⁹ Fondo de Conservación Vial.

Construcciones privadas

Las construcciones privadas, son generalmente ejecutadas por empresas locales, debido principalmente a que las obras no son de gran envergadura, motivo por el cual la inversión es inferior que en las obras civiles. Adicionalmente y como se menciono anteriormente, las empresas locales mantienen operación en el país, lo que facilita la obtención de garantías sobre las obras y permite un mayor control por parte del contratista.

Los industriales argumentan que para la realización de obras de ampliación o construcción de nuevas instalaciones, se prefiere contratar profesionales locales pues resulta costoso, demorado e ineficiente contratar extranjeros para el desarrollo de las obras. Adicionalmente, en caso de necesidad de instalación de maquinaria, los mismos vendedores de la maquinaria asesoran a los empresarios en el diseño y organización de sus plantas productivas, siendo sus consejos absorbidos por empresas locales desarrolladoras de los proyectos a la medida de las necesidades de sus clientes.

Algunas construcciones privadas de mayor magnitud son realizadas por los grandes grupos económicos, quienes desarrollan proyectos privados como es el caso de construcción de centros comerciales, zonas francas y hoteles entre otros. Ante éste tipo de proyectos, los grupos buscan ante todo calidad, credibilidad, experiencia, organización (estructura) y reconocimiento de las empresas consultoras y constructoras, dejando en un segundo plano el interés por el aspecto económico, no dejando de ser relevante. Lo importante radica es en saber que si existe potencialidad en el país, se prefiere el desarrollo local; si no, se busca la experiencia en el exterior.

En Los últimos 5 años, se han construido tres centros comerciales y dos nuevas etapas del Centro Comercial Metrocentro. El Centro Comercial Plaza Mundo fue construido por Kaplan, Mc Laughlin Díaz (KMD) y Bermell & Ajami Lambert Advisori, las cuales son firma de origen Norteamericano.

El Centro Comercial Galerías y las etapas de ampliación de Metro Centro fueron desarrollados por el Grupo Salvadoreño Poma.

Y por último el Hiper Mall Las Cascadas fue construido por la Constructora Nabra de El Salvador.

De las Zonas Francas una de las más importantes es La Mira Mar, y la consultoría para el desarrollo de esta construcción estuvo a cargo de la Empresa CPK de origen Salvadoreño.

Las consultorías de ingeniería son demandas mayormente para la realización de obras privadas grandes, empresas que son escogidas mediante concurso o recomendación. Así mismo, algunas constructoras vinculan o realizan alianzas

estratégicas con firmas de consultoría pequeñas o personas independientes para ofrecer soluciones integrales de diseño y desarrollo de proyectos, mientras que las empresas de consultoría grande participan en los concursos de forma independiente a la constructora.

En las obras privadas pequeñas como diseño y construcción de conjuntos residenciales, restaurantes y otros, es poco común que se contrate a consultores, pues esto eleva mucho los costos, contratando constructoras reconocidas que puedan brindar garantía y buen servicio a bajo costo. Únicamente cuando se necesita de análisis especiales para analizar la viabilidad y seguridad del proyecto se contratan empresas de consultoría, generalmente pequeñas pero con experiencia

La selección de los consultores y constructores en este tipo de obras, son en un 40% por concurso por invitación, un 30% basándose en la experiencia, un 15% en base a acuerdos a largo plazo entre grupos económicos y el 15% eligen cualquier empresa.¹⁰

2.4. FUERZAS COMPETITIVAS RELEVANTES

En el pasado, empresas colombianas han desarrollado algunos proyectos en El Salvador, siendo la construcción de carreteras la principal actividad desarrollada por ellas. A pesar de haber concluido las obras con éxito y bajo los parámetros establecidos, el gobierno salvadoreño consideró que la ejecución de las obras habían presentado algunos errores de asentamiento del terreno y calidad del pavimento, generando escepticismo en la correcta utilización de los materiales adecuados para el desarrollo de los proyectos por parte de las empresas colombianas. Después de indagar entre contratistas (El Salvador) y empresas constructoras y/o consultoras, se pudo llegar a la conclusión que los problemas radican en dos fuentes principales: La primera es la falta de claridad sobre cada uno de los puntos bajo los cuales se desarrollaran los proyectos y segundo, el desconocimiento mutuo de las expectativas y la manera de trabajo de cada una de las partes. Es decir que al parecer el problema radica en la comunicación y la definición previa de parámetros para llevar a cabo los proyectos, al igual que la definición de los parámetros administrativos relacionados con el manejo de desembolso del dinero, manejo de tiempos muertos entre otros. Estos tropiezos no han generado mayor traumatismo entre las empresas colombianas y el estado salvadoreño; sin embargo, la contratación de empresas colombianas está en entredicho.

Adicionalmente, el salvadoreño comienza a ser escéptico en la contratación de compañías que no compartan el riesgo en la ejecución de los proyectos. Es decir, que la expectativa se concentra en que las compañías consultoras, no solamente cobren por su trabajo sino que compartan el riesgo del éxito del

¹⁰ Comentario realizado por el Ingeniero Osegueda, gerente de la empresa consultora CPK

proyecto, involucrándose mucho mas en los procesos y viéndose afectado por los posibles errores que se pudiesen llegar a cometer durante el desarrollo de las obras, o al menos en los procesos en donde la consultoría tenía algún grado de responsabilidad.

En la medida en que las empresas de consultoría desarrollen mecanismos para garantizar el éxito de su labor y desarrollen mecanismos legales que responsabilicen sus acciones en los proyectos, tanto el gobierno como la empresa privada sentirán un mayor respaldo en la labor encomendada y en la responsabilidad del consultor. Adicionalmente, el involucramiento de los gobiernos, como garantes de la solidez y seriedad de las firmas, mediante los agregados comerciales de las embajadas, ayudará significativamente a retomar la confianza de los salvadoreños en los proveedores colombianos.

Una vez más se concluye que la falta de conocimiento del mercado salvadoreño y los choques culturales en cuanto al manejo de expectativas son barreras que deben solucionarse, siendo los empresarios colombianos, junto con un apoyo del gobierno, quienes se preocupen por buscar alternativas que solucionen los eventos del pasado permitiendo abrir nuevos caminos para el futuro.

Empresarios como los españoles, alemanes e incluso turcos entre muchos otros, se han preocupado por demostrar a sus clientes potenciales los resultados de la elaboración de proyectos privados y públicos, permitiendo a los encargados de tomar la decisión en el mercado salvadoreño llevarse una clara idea de los resultados que obtendrán en caso de serles asignada una licitación. De nuevo, la manera de mercadear los productos o servicios marcan una diferencia en cómo los consumidores (clientes) valoran el trabajo de empresas internacionales.

Una de las principales fuerzas competitivas, esta compuesta por el grupo de los 20¹¹, cuyos intereses comerciales se centran en apoyarse mutuamente en el desarrollo de proyectos de inversión. Estos grupos, además de poseer compañías constructoras sólidas, comparten y/o contratan el desarrollo de sus proyectos con sus empresas hermanas bajo la premisa de comprar salvadoreño y apoyar su mutuo desarrollo.

Es así como de alguna manera se genera un bloqueo ante el desarrollo de proyectos que pudiesen ser absorbidos por empresas internacionales, siendo asignadas y trabajadas en continuas ocasiones por empresas locales.

¹¹ El grupo de los 20 se le llama a los 20 grupos empresariales más fuertes de El Salvador, grupos que generalmente perteneces a familias que por décadas han trabajado por el país y han desarrollado industria y comercio en beneficio de todos. Se dice que éste grupo de los 20 es tan poderoso que influye en las decisiones del gobierno central, teniendo ingerencia en gran variedad de asuntos que de una u otra manera los afectan.

2.5 Conclusiones

El sector de la construcción creció inesperadamente durante los años 2001 y 2002, pues al iniciar el 2001, El Salvador sufrió dos terremotos, los cuales afectaron significativamente al país, razón que originó una inversión adicional superior a los U\$ 200 millones de lo presupuestado para el 2002, fondos que fueron destinados a terminar las obras de reconstrucción de los daños ocasionadas por los terremotos.

Así mismo, otra de las causas del crecimiento en el sector fue el despido de 7.300 empleados del Ministerio de Obras Publicas, a los cuales se les otorgaron facilidades para la creación de empresas tanto de ingeniería como de consultoría, lo que generó un aumento notable, en las empresas oferentes de este tipo de servicios.

No obstante a pesar del aumento en el número de empresas de este sector, la mayoría de los proyectos de obras civiles grandes son cubiertos por empresas extranjeras españolas, americanas y alemanas, pues éstos tres países continuamente otorgan los fondos necesarios para la construcción de vías, carreteras y proyectos civiles importantes, razón por la cual sus propias empresas importantes licitantes en este tipo de obras.

Además de proveer fondos para las obras, España realiza actividades comerciales importantes a través de ruedas de negocios y de viajes ofrecidos a dirigentes salvadoreños a España, donde se les invita a conocer el desarrollo de obras por parte de las empresas españolas más importantes en el ramo de la construcción.

3. ANALISIS DE LA COMPETENCIA

3.1. ESTRUCTURA DE LA OFERTA

En el sector de la construcción existe una alta oferta de empresas consultoras y constructoras, no obstante la mayoría de ellas son empresas pequeñas las cuales no poseen mucha capacidad, por lo tanto se dedican a obras civiles pequeñas como construcciones de puentes peatonales, paso a desnivel, repavimentación de calles en las principales ciudades del país, al igual que desarrollan proyectos de construcción privada de pequeña envergadura como son restaurantes, edificios y conjuntos de vivienda particular.

Debido a que las empresas locales carecen de capacidad cognoscitiva y de infraestructura para el desarrollo de grandes obras civiles, las empresas extranjeras buscan asociarse con empresas salvadoreñas en el desarrollo de licitaciones. Así mismo sucede con empresas salvadoreñas que con el fin de participar en licitaciones por fuera de sus posibilidades, buscan alternativas internacionales para solidificar su propuesta ante las autoridades competentes.

En el área de la construcción privada sucede todo lo contrario, pues ésta se encuentra liderada por dos de los grupos económicos más importantes en el Salvador, el Grupo Poma, con su constructora Grupo Roble, la cual se especializa en construcciones privadas de gran envergadura como hoteles, centros comerciales y de negocios, y el Grupo Siman, el cual con su constructora participa en la construcción de pequeñas obras civiles y de algunas obras privadas como edificios, centros comerciales y conjuntos residenciales entre otros.

Aunque estas dos empresas son constructoras sólidas, mantienen departamentos de diseño para el desarrollo de obras pequeñas, mientras que para las obras grandes que necesitan conocimientos específicos, contratan empresas consultoras con las cuales históricamente han trabajado. Su preferencia se inclina hacia compañías consultoras salvadoreñas, pues consideran que les proveen un excelente servicio y les brindan una amplia garantía sobre el trabajo realizado, contrario a lo sucedido con consultoras internacionales, quienes además de no compartir el riesgo de los proyectos, difícilmente aceptan responsabilidad sobre errores cometidos en el desarrollo de los proyectos.

A continuación se hará una caracterización de las empresas de construcción y de consultoría más importantes en el Salvador.

Empresas consultoras de Ingeniería

CPK

Con 23 años de experiencia en el mercado salvadoreño, CPK fundamenta su estructura en definir claras áreas de responsabilidad sobre los proyectos bajo un esquema claro de trabajo en equipo y responsabilidad compartida en el desarrollo integral de los proyectos. Entre las áreas o divisiones se encuentra la división de diseño en donde se manejan tanto diseño arquitectónico como de ingeniería, la división de laboratorio en donde se controla la calidad del material y se estudian sus características, se realizan los estudios de suelos y se garantiza el terreno, y la división de supervisión.

Así mismo posee una división en donde se pre-arman las estructuras de acero para edificaciones permitiendo una mayor limpieza de la obra, un área de geotécnica y un área de desarrollo físico que es la encargada de ejecutar las obras soportado bajo los parámetros estipulados en las demás divisiones.

Adicionalmente, CPK es la compañía encargada de diseñar y adecuar las instalaciones para el funcionamiento de franquicias de compañías extranjeras en el área de retail, como es el caso de la tienda de zapatos Payless Shoes a quien manejan todo el diseño de sus tiendas en Centroamérica. Así mismo, lo hacen para cadenas de restaurantes como Pizza Hut y Ruby Tuesday.

Finalmente se encuentra la División de Desarrollo, la cual incluye inversiones inmobiliarias para el desarrollo local. Actualmente, tienen bajo su responsabilidad el desarrollo del Puerto de La Libertad, proyecto que pretende aumentar el desarrollo turístico de la zona mediante la inversión en el desarrollo de carreteras, centros comerciales, hoteles y un malecón renovado que forman parte del nuevo rostro que la empresa privada y el gobierno quieren darle a la zona. La inversión supera los U\$10 millones de dólares que serán invertidos durante los próximos dos años.

CPK, cuenta con presencia en todos los países centroamericanos en los cuales han desarrollado gran variedad de proyectos. En algunas ocasiones se ha asociado con empresas españolas, americanas y alemanas en la construcción de obras civiles, al igual que con Colombia en el desarrollo de estudios ambientales.

Contacto: Gerardo Enrique Osegueda

Urbanización Buenos Aires, Av. El Prado No. 1120
TEL (503) 2262055
Fax (503) 2251525
cpk@cpk.com.sv

NHA Consultores

Es una firma salvadoreña de consultoría establecida en 1973. Actualmente se dedica a los servicios de consultoría en ingeniería y arquitectura para obras de infraestructura. Los principales campos de actividad de esta compañía, se dan en el área de transporte, hidráulica, medio ambiente e industria en los cuales realizan obras como carreteras, puentes, puertos, obras de riego, drenaje, canalizaciones, evaluación de impacto ambiental al igual que en el desarrollo de urbanizaciones y edificaciones.

Esta empresa ha realizado obras en consorcio principalmente con empresas japonesas, americanas y españolas. En la actualidad trabaja en la supervisión de la construcción de los puentes Cuscatlán, San Marcos Lempa, y el tramo del viaducto de la carretera Panamericana.

Contacto: Enrique Cuellar
59ª. Avenida Norte N°314
TEL (503) 260-4977 y 260-4978
Fax (503) 260-4981
nha.consultores@integra.com.sv

Suelos y Materiales

Es una de las compañías consultoras e ingeniería más reconocidas en el país, contando con más de 25 años de experiencia en la supervisión de obras tanto civiles como privadas.

Suelos y materiales se especializa en la exploración de subsuelos, investigaciones de control de calidad de materiales de construcción, diseño estructural de pavimentos y supervisión y diseño de vías terrestres y obras de tierra.

Suelos y Materiales, ha participado en el desarrollo de obras civiles en asocio con empresas extranjeras americanas y españolas. No obstante la mayor parte de sus trabajos los realiza de forma independiente, su capacidad no es muy elevada y requiere periódicamente de asociaciones con empresas de mayor tamaño e infraestructura.

Contacto: Elsa Margarita Bolaños
Edificio SM. Calle Sisimiles. Urb. Jardín Miramonte
TEL (503) 2604453
Fax (503) 2604417

Consultora Técnica

Es una de las empresas de consultoría mas reconocidas de el Salvador, cuenta con mas de 15 años de experiencia en el sector, desarrollando proyectos de infraestructura vial, carreteras, autopistas, caminos rurales, gestión vial y puentes.

En varias ocasiones se ha asociado con empresas extranjeras de Estados Unidos, Francia, España, Alemania, Panamá y Argentina, especialmente para el desarrollo de estudios ambientales, suministro y tratamiento de aguas, y supervisión de obras civiles de gran tamaño.

En la actualidad esta consultora se encuentra interesada en licitar en las obras del Plan Puebla Panamá, razón por la cual se encuentra interesado en asociarse con empresas extranjeras, que le pueden garantizar experiencia en obras civiles de gran envergadura.

Contacto: Carlos Cristóbal Escobar
Calle a san Antonio Abad 3045
TEL (503) 2844611
Fax (503) 2740132
cescobar@contecsa.com.sv

Empresas de Construcción

Grupo Roble

Nació en el Salvador en 1962. Desde ese entonces hace parte del grupo Poma, es cual es uno de los grupos económicos más importantes de el Salvador. Este grupo se caracteriza por la construcción de obras privadas entre las cuales se destacan centros comerciales, edificios de oficinas, hoteles, áreas de entretenimiento y proyectos habitacionales de gran escala.

En la actualidad, este grupo tiene presencia en todos los países de Centroamérica a través del desarrollo de 17 centros comerciales, en países como Nicaragua, Costa Rica, El Salvador, Honduras, Panamá, y próximamente Republica Dominicana. Además ha contribuido con el desarrollo de la hotelería habiendo desarrollado 13 hoteles de lujo bajo las banderas Intercontinental y Choice Hotels.

El grupo Roble, ha creado cuatro marcas de centros comerciales que se encuentran dirigidas a diferentes segmentos de la población: Multiplaza y el Paseo, los cuales están orientados a atender el sector socio económico mas alto de la población, en donde se encuentran tiendas de talla internacional; Metrocentro, el cual se caracteriza por ser el centro comercial mas importante de el Salvador y que reúne a personas de nivel medio y alto, y Unicentro, el cual

esta ubicado en zonas periféricas de la ciudad, en el cual se ofrecen una amplia gama de almacenes orientados al segmento bajo de la población.

Además de la parte de construcción, el Grupo Roble ofrece a sus clientes el servicio de consultoría, el cual subcontrata con las mejores empresas de consultoría del país, pudiendo ofrecer a sus clientes un servicio integral de construcción y consultoría.

Contacto: Carlos Figueroa
TEL (503) 2576000
cfigueroa@roble.com.sv

Siman Constructora

Esta constructora pertenece al Grupo Siman, el cual es uno de los grupos económicos más importantes en el Salvador. Fue fundada en 1961, y desde entonces ha participado en obras civiles de pequeña envergadura como carreteras cortas, puentes y paso a desnivel. Así mismo ha participado en la construcción de obras privadas como edificios, centros comerciales y complejos habitacionales.

Constructora Siman cuenta con un área de diseño, la cual solamente trabaja con proyectos pequeños, pues cuando se trata de proyectos grandes, contratan a empresas consultoras salvadoreñas que tenga experiencia en el área. De no encontrarse la empresa con las habilidades o disponibilidad necesaria, contratan alguna empresa de consultoría latinoamericana.

Prefieren asociarse con empresas salvadoreñas, pues los proyectos que manejan son pequeños, y por considerar que las consultorías extranjeras no le otorgan las mismas garantías que una consultora local.

Contacto: Alvaro Daura
Alameda Roosevelt 3114
TEL (503) 2605577
Fax (503) 2605580
adaura@fratel.net

Freyssinet

Es una empresa salvadoreña de construcción fundada en 1985, la cual trabaja bajo la licencia de la compañía francesa Freyssinet. Esta empresa se adjudica la experiencia de todas las empresas pertenecientes a este grupo francés, lo cual le otorga ventajas competitivas con respecto a otras empresas similares

dentro del sector, además de garantizarle una amplia capacidad técnica y financiera.

Esta compañía ha participado en la construcción de escuelas rurales y urbanas, caminos rurales, instalación de red de aguas potables, construcción de puentes y obras de geotecnia entre otros.

Debido a que la mayoría de los proyectos que trabaja esta empresa son menores, no acostumbra a asociarse con compañías extranjeras, no obstante cuando lo requiere lo hace con alguna empresa perteneciente al grupo Freyssinet.

Contacto: Benjamín Trabanino
Urb. Santa Helena, C Chaparrastique
TEL (503) 2788603
fessic@integra.com.sv

W & S constructora

Es una constructora salvadoreña que cuenta con 12 años de experiencia en la supervisión y construcción de obras civiles, ofreciendo a sus clientes servicios adicionales de diseño tanto en arquitectura como en ingeniería.

Entre sus obras más importantes se encuentran diseño y remodelación de todas las sucursales de Tele móvil en el Salvador, construcción de 23 proyectos de vivienda multifamiliar y la construcción del hospital de Ojos. Dentro de sus proyectos de expansión se cuenta la intención de abrir una sucursal en ciudad de Guatemala.

Esta constructora no han realizado proyectos en asocio con empresas extranjeras, pues los proyectos que ha manejado son de poca envergadura, razón por la cual no ha necesitado del apoyo de entes externos.

Contacto: Hugo Rafael Santamaría
83 Av. Norte 15 Calle Poniente No. 830
TEL (503) 2759899
wysconstructora@tutopia.com

3.2. MEZCLA DE MERCADEO

3.2.1. ESTRATEGIAS DE MERCADEO UTILIZADAS

Las empresas de construcción no invierten mucho dinero en promoción y publicidad pues a la hora de participar en una licitación, o en ofrecer sus servicios a clientes privados, lo más importante es la experiencia y el reconocimiento que posee la empresa en el mercado.

Generalmente las empresas pertenecientes al sector de la construcción acompañan sus obras de cintas o vallas en las cuales se destaca el nombre de la empresa y su logotipo, las cuales están ubicadas comúnmente en los límites de las obras. Así mismo, los proyectos de gran tamaño son publicados usualmente en la prensa evidenciando las características de la obra, el valor invertido y las compañías tanto nacionales como extranjeras que están participando en ellos.

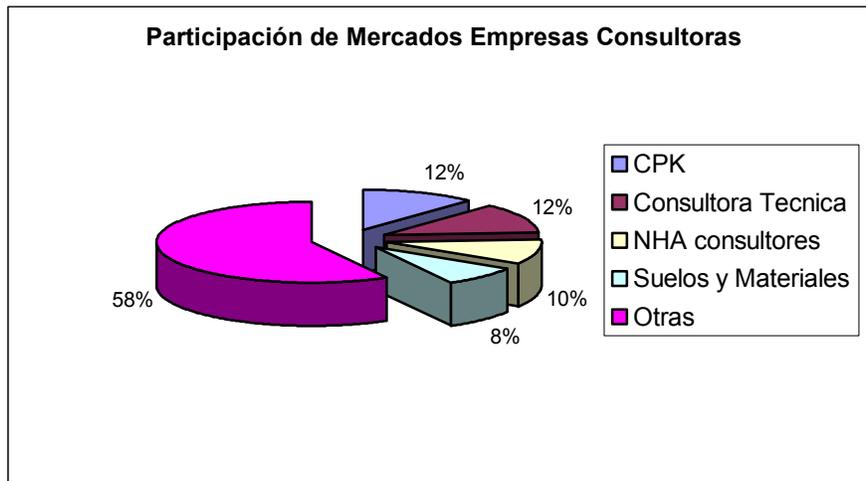
Por otra parte, existen otras alternativas de comercialización como las utilizadas por los españoles y alemanes, quienes mantienen estrechas relaciones con funcionarios del gobierno salvadoreño, demostrando su capacidad y organización, así como su intención exportadora.

Ahora bien, adicional al lobby realizado con el gobierno, las empresas locales quienes cuentan con maquinaria para obras de pequeño y mediano tamaño son socios comerciales potenciales que no han sido estudiados cuidadosamente y para quienes las alianzas estratégicas son necesarias para ganar proyectos y licitaciones. Es así como empresas colombianas, en orden de posicionar su nombre y la calidad de su trabajo, podrían tomar ventaja de ésta necesidad y asumir una alianza por algunos años mientras que el nombre de la firma se desarrolla y posiciona.

3.2.2. PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO

A continuación se presenta el grafico de la participación de mercado de las empresas consultoras. Se puede apreciar que el 42% del mercado esta manejado por cuatro grandes empresas consultoras, mientras que el 55% restante corresponde a pequeñas empresas que prestan el servicio a constructoras y las empresas extranjeras de consultoría.

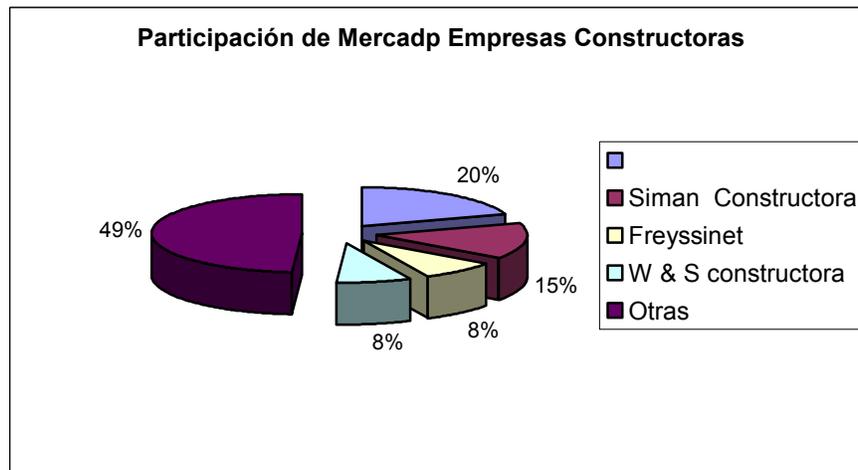
Gráfica 1 Participación de mercado de empresas consultoras



Fuente: Información recolectada en campo durante las entrevistas.

En el siguiente gráfico, se muestra la participación del mercado de las empresas de construcción en el Salvador, se puede apreciar que el 35% del mercado está cubierto por los grupos económicos Poma y Siman, el 16% por empresas de mediano tamaño, mientras que el 49% lo componen las empresas constructoras salvadoreñas restantes y las empresas extranjeras que participan en licitaciones.

Gráfica 2 Participación de mercado de empresas constructoras



Fuente: Información recolectada en campo durante las entrevistas.

Como se puede observar, el mercado salvadoreño se encuentra concentrado en algunas pocas compañías que hacen el grueso del mercado y de las grandes contrataciones. Es común ver en los mercados centroamericanos como los diferentes sectores muestran similar comportamiento debido principalmente al

alcance y al poder que los grandes grupos económicos ejercen sobre cada uno de los sectores de la economía.

Ahora bien, el tamaño del mercado es un gran aliado para las compañías que han logrado posicionarse y que ha alcanzado importantes porciones del mercado. El mecanismo de mercadeo de boca en boca permite a éstas empresas el consolidarse cada vez mas en el mercado ganando negociaciones basados en el reconocimiento de la población y de los mismos industriales, comerciantes y políticos quienes los recomiendan.

3.3. Clientes Potenciales

Los clientes potenciales, se dividen en dos: En primer lugar, se encuentran los organismos del gobierno que contratan a empresas del sector de la construcción para las obras civiles. En segundo lugar se encuentran las empresas de consultoría e Ingeniería que se encuentran abiertos a crear alianzas con empresas extranjeras.

Tabla 2 Base de Datos Clientes Potenciales de Entidades del Gobierno

Empresa	Dirección	Teléfono	Fax	Pagina Web	E mail
Ministerio de Obras Publicas, Transporte, vivienda y desarrollo	Carretera a Santa Tecla Km. 5 1/2	(504) 2238040	(504) 2793723	www.mop.gob.sv	uaci@mop.gob.sv
FOVIAL	Carretera al Pto. de la Libertad	(504) 2873000		www.fovial.com	

Tabla 3 Base de Datos Clientes Potenciales de Empresas de consultoría y construcción

Empresa	Dirección	Teléfono	Contacto	Cargo	Mail
Arco Ingenieros	21 Calle Poniente No. 1325,	(503) 2255744	Gustavo Cartagena	gerente	arcoing@telesal.net
CASTANEDA INGENIEROS, S.A. DE C.V.	Colonia Lomas de Altamira Calzada G, No.15A, San Salvador	(503) 2481344	José Raúl Castaneda	gerente	castaneda.ingenieros@salnet.net
CONSTRUCTORA BETON, S.A DE C.V.	89 Avenida Norte #354, Colonia Escalón	(503) 2639999	Hanns Werner Roeder	gerente	beton@navegante.com.sv

CONSTRUCTORA DISA, S.A DE C.V.	Av. Río Amazonas No. 10, Col. Jardines de Guadalupe.	(503) 2430553	Ángel Antonio Díaz Guevara	gerente	disa.sadecv@telesal.net
FRANCO, GARCIA, JOSA CONSTRUCTORES, S.A	Final 85 Av. Norte. #91, Col. Escalón	(503) 2634540	José Carlos Josa Gutiérrez	gerente	francogarciajosa@integra.com.sv v
INGENIERIA ASOCIADA, S.A DE C.V.	Urbanización Industria La Laguna C. Circunvalación Block "I" #2	(503) 2436533	Nelson Javier Hidalgo	gerente	iasa@es.com.sv
SALVADOREÑA DE LA CONSTRUCCIÓN, S.A DE C.V.	Ave. las Camelias # 13, Col. San Francisco, S.S	(503) 2236364	Carlos González Ávila	gerente	salvaconsa@hotmail.com

Fuente: Elaborado por el Grupo Consultor

3.4 Conclusiones

Aunque en el sector de la construcción existe una gran oferta por parte de empresas constructoras y consultoras, (aproximadamente 120 empresas) las obras civiles de gran envergadura son realizadas en su mayoría por empresas extranjeras, ya sea de forma individual o asociadas con alguna empresa salvadoreña, pues éstas no poseen la suficiente capacidad y la tecnología para trabajar proyectos de grandes magnitudes.

Entre las empresas mas destacadas del sector se encuentra CPK, la cual cuenta con sucursales en toda Centroamérica, obteniendo cerca del 20% del mercado de las empresas consultoras; además ofrece una amplia gama de servicios de ingeniería, como laboratorios de pruebas, geotecnia y construcción, lo cual la convierte en una de las empresas mas importantes y grandes de este sector en el Salvador.

En cuanto a construcción de obras privadas, una de la empresa mas importante es el Grupo Roble, el cual pertenece a uno de los grupos económicos mas destacados de el Salvador, el Grupo Poma, quien se especializa en la construcción de centros comerciales, hoteles, y centros de negocios en toda el área centroamericana, lo que lo lleva a obtener el 20% de participación del mercado en el sector de la construcción.

Para el desarrollo de proyectos civiles pequeños, usualmente las licitaciones son adjudicadas a la Constructora Siman por ser considerada una empresa sólida, con experiencia, capacidad de trabajo y seria en cumplimiento, lo que la lleva a ser reconocida como una de las empresas mas grandes e importantes del país, hecho ratificado por su participación en el mercado que alcanza al 2004 un 15% aproximadamente.

4. Acceso al mercado

4.1. LEGISLACIÓN

La legislación para la consultoría y la construcción de obras solamente se encuentra definida para trabajos oficiales o del gobierno. Los proyectos de tipo privado se rigen bajo las políticas individuales de las empresas constructoras y/o por los requerimientos del cliente.

Por lo general, la contratación para la consultoría y construcción de obras públicas, es realizada mediante concurso y licitación pública respectivamente, procesos regularmente llevados a cabo por el Ministerio de Obras que es la entidad encargada de estudiar las aplicaciones y de definir la mejor alternativa para desarrollar el proyecto.

A partir de la definición de las necesidades del proyecto, el Ministerio de Obras desarrolla un documento que se publica en los dos principales diarios locales, documento que es acompañado por los requisitos mínimos exigidos para participar en la licitación. Este procedimiento se lleva a cabo generalmente con tres o cuatro semanas de anticipación, tiempo durante el cual las empresas se deben inscribir y simultáneamente preparar sus propuestas comerciales aplicando al desarrollo del proyecto.

Así mismo, existen licitaciones financiadas por algunas entidades como es el caso del Fondo Salvadoreño para estudios de Preinversión (FOSEP), en cuyo caso, las empresas interesadas en hacer parte de las licitaciones deben preinscribirse en esta Institución, para luego ser invitados a participar. Las inscripciones se realizan a través de un formulario, el cual puede ser retirado en las oficinas del FOSEP, o puede ser enviado vía Internet, permitiendo a las empresas consultoras extranjeras participar en dichas licitaciones.

Todo este tipo de contrataciones, licitaciones y concursos, se encuentran reguladas en el Salvador por la Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública, la cual puede ser consultada en el siguiente vínculo:

http://www.mh.gob.sv/mh_2002/leyes/formato_html/compras/Adquisiciones_y_Contrataciones_de_la_Administracion_Publica.html

Es muy importante el conocimiento de los impuestos y requisitos relacionados con la prestación de servicios de ingeniería en El Salvador, pues esto le permite al empresario colombiano calcular los costos, tiempos y trámites para poder compararlos posteriormente con sus competidores.

En este capítulo se describirá, el régimen de prestación de servicios en el marco de la Organización Mundial del Comercio – OMC y el Acuerdo General sobre el

Comercio de Servicios – AGCS. Adicionalmente, los impuestos y requisitos relacionados con la inversión y con la prestación de servicios por parte de empresas y profesionales extranjeros en El Salvador, así como los concernientes con el ejercicio de la actividad empresarial en este país.

4.2 Régimen de prestación de servicios en el marco de la OMC y el AGCS ¹²

En relación con la exportación de servicios, es necesario anotar que a diferencia de los bienes éstos no están sometidos al pago de aranceles; el comercio de servicios se rige por los principios del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios - AGCS de la Organización Mundial de Comercio – OMC.

El AGCS establece cuatro (4) modos de prestación de servicios:

- Comercio Transfronterizo: del territorio de un país miembro al territorio de cualquier otro país miembro de la OMC. Por ejemplo el envío de datos a través de algún medio electrónico.
- Consumo en el extranjero: en el territorio de un país miembro a un consumidor de servicios de cualquier otro país miembro de la OMC. Por ejemplo el turismo.
- Presencia comercial: Por el proveedor de servicios de un país miembro mediante presencia comercial en el territorio de cualquier otro país miembro de la OMC.
- Movimiento de personas físicas: por un proveedor de servicios de un país miembro mediante la presencia de personas físicas en el territorio de cualquier otro país miembro de la OMC. Está relacionado con la “entrada y estancia temporal de personas con el fin de suministrar un servicio”.

Los modos más utilizados para la prestación de servicios de ingeniería son la modalidad de presencia comercial y movimiento de personas físicas.

Las obligaciones y disciplinas generales establecidos en el AGCS para los países Miembro son:

- Nación más favorecida. Establece que cada país Miembro otorgará inmediata e incondicionalmente a los servicios y a los proveedores de servicios de cualquier otro país Miembro, un trato no menos favorable que el que conceda a los servicios similares de cualquier otro país.

La única excepción permitida a este principio, además de las que hayan sido determinadas en la lista inicial de excepciones, es la que tiene que ver con la liberalización del comercio de servicios entre las partes de un acuerdo de integración económica, sin que tenga que extenderse a los demás miembros del acuerdo.

- Transparencia. Determina que cada país Miembro publicará con prontitud todas las medidas pertinentes de aplicación general que afecten el

¹² Organización Mundial del Comercio-OMC.

funcionamiento del Acuerdo. Además los países Miembro deben notificar las nuevas leyes, reglamentos o directrices administrativas que afecten al comercio de servicios de acuerdo con los compromisos específicos establecidos.

Las demás normas básicas contemplan la reglamentación nacional, el reconocimiento de los títulos académicos, el control sobre los monopolios y proveedores exclusivos, las prácticas comerciales, las medidas de salvaguardia urgentes, los pagos y transferencias, las restricciones para proteger la balanza de pagos, la contratación pública, las subvenciones y algunas excepciones.

Los compromisos específicos giran principalmente en torno al libre acceso a los mercados y el Trato Nacional, y se basan en el principio de que cada país Miembro otorgará a los servicios y a los proveedores de servicios de los demás países Miembro un trato no menos favorable que el previsto en su Lista de compromisos.

Las medidas contempladas en las negociaciones del AGCS que afectan el libre acceso a los mercados y que no se pueden aplicar a los servicios extranjeros o a sus proveedores, a menos que sea especificado en la lista de compromisos, son las siguientes:

- Limitaciones en el número de proveedores
- Limitaciones en el valor total de los activos o transacciones de servicios.
- Limitaciones en el número total de operaciones de servicios o a la cuantía total de la producción de servicios.
- Limitaciones al número total de personas físicas que pueden emplearse en un determinado sector de servicios o que un proveedor de servicios pueda emplear
- Medidas que restrinjan o prescriban los tipos específicos de persona jurídica o de empresa conjunta por medio de los cuales un proveedor de servicios puede suministrar el servicio
- Limitaciones porcentuales a la participación de capital extranjero, o limitaciones al valor total de las inversiones extranjeras.

Por su parte, las medidas contempladas en las negociaciones del AGCS que afectan el Trato Nacional son:

- Medidas fiscales, subvenciones y donaciones
- Prescripciones en materia de nacionalidad y residencia
- Trámites de licencias, normas y calificaciones
- Prescripciones en materia de inscripción
- Prescripciones en materia de autorización
- Prescripciones en materia de resultados
- Prescripciones en materia de transferencia de tecnología.

Las prescripciones en materia de nacionalidad, residencia y otras que apliquen sobre el personal contratado por empresas extranjeras, la política de migración,

la reglamentación del mercado laboral y los impuestos y tasas en concepto de seguridad social se encuentran fuera del ámbito del AGCS.

4.3 Impuestos Internos

La Reforma Fiscal llevada a cabo en El Salvador ha sido orientada a establecer una estructura basada en pocos impuestos, tasas impositivas bajas y una amplia base de contribuyentes. Como resultado de estos esfuerzos, El Salvador ha eliminado el Impuesto al Patrimonio, ha reemplazado el Impuesto del Timbre con un Impuesto al Valor Agregado, se eliminó el Impuesto a las Donaciones y Sucesiones al igual que con el Impuesto sobre la Ganancias de Capital y cuenta con El impuesto sobre la Renta de las empresas (Ingreso Corporativo).

No obstante, existen otros tipos de impuestos internos, como lo son el Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles, el Impuesto sobre las Bebidas Gaseosas o Endulzadas y el Impuesto sobre la Bebidas Alcohólicas Nacionales o Extranjeras.

4.3.1 Impuesto Sobre la renta

La Ley de Impuesto sobre la Renta determina que todas las personas naturales, sucesiones y fideicomisos domiciliados en el país y que obtengan ingresos superiores a ¢22,000.00 (U\$ 2,514.29) anualmente, que provengan de rentas diversas, deberán pagar el impuesto de conformidad con los porcentajes determinados en una tabla progresiva que varía entre el 10%, 20% y 30%.

En el caso de personas naturales, sucesiones y fideicomisos no domiciliados en el país, calcularán el impuesto aplicando a su renta neta o imponible una tasa proporcional del 25%. En el caso de las personas jurídicas, sin perjuicio de su domicilio o nacionalidad, éstas deben pagar impuestos sobre la renta consistentes de un tasa proporcional del 25% sobre las cantidades que excedan los ¢75,000.00 (U\$8,571.43). Es preciso señalar que en el caso de las personas jurídicas, deben de retener en concepto de anticipo a cuenta el 1.5% sobre los ingresos brutos.

Para cualquier pago recibido por actividades realizadas en el territorio por una persona natural o jurídica, sucesión o fideicomiso, que no esté domiciliado en el país, procede la retención del 20%.

Las regalías por asesoría técnica quedan sujetas al Impuesto sobre la Renta siempre y cuando dicha asesoría se realice en el país o en el territorio y, en todo caso, quedan sujetas a IVA.

Las personas jurídicas no domiciliadas en el país, están obligadas a constituir representante o apoderado ante la Dirección General de Impuestos Internos. De no acreditar representante o apoderado ante dicha entidad, se considerará como tal al representante legal de la persona jurídica.

La tabla de los impuestos efectivos sobre las ganancias en El Salvador es la siguiente:

De	A	Tasa impositiva
	¢22,000.00 (\$2,514)	Exento
¢22,000.01 (\$2,514)	¢80,000.00 (\$9,143)	10% sobre el exceso de ¢22,000.00 (\$2,522) más ¢500.00 (\$57)
¢80,000.01 (\$9,143)	¢200,000.00 (\$22,857)	20% sobre el exceso de ¢80,000.00 (\$9,143) más ¢6,300.00 (\$720)
¢200,000.01 (\$22,857)	Y más	30% sobre el exceso de ¢200,000.00 (\$22,857) más ¢30,300.00 (\$3,462)

Tipo de Cambio: 1usd= \$8,75

4.3.2 Ley de Impuesto a La Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios ¹³

El Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y Prestación de Servicios (conocido en muchos países como el Impuesto al Valor Agregado), fue introducido a El Salvador en Septiembre de 1992. Comenzó con una tasa proporcional del 10% sobre la transferencia, importación, internación (en el área centroamericana), y el consumo de bienes muebles y corpóreos, y sobre la prestación, importación, internación y consumo personal de servicios. El impuesto fue incrementado en un 3%, por lo que actualmente la tasa es del 13%.

Como un incentivo a las exportaciones, todas las operaciones de exportación tienen un impuesto del 0%. Sin embargo, los impuestos se recolectan cuando los productores compran bienes y servicios requeridos para la manufactura de los productos o para la prestación de los servicios exportados, pero tienen el beneficio de una devolución del 6% por una exportación FOB.

Las personas naturales, jurídicas, sucesiones, fideicomisos, asociaciones cooperativas, instituciones, organismos y empresas de propiedad del Gobierno Central y de instituciones públicas descentralizadas o autónomas, cuando realicen cualquier acto que genere este tipo de Impuesto.

¹³ www.mh.gob.sv/mh_2003/legislacion/formato_html/tributarias/Ley_IVA.htm

Constituye hecho generador del impuesto la importación e internación definitiva al país de bienes muebles corporales y de servicios. Las subastas o remates realizados en las Aduanas constituyen actos de importación o internación.

Existe importación o internación de servicios cuando la actividad que generan los servicios se desarrolla en el exterior y son prestados a un usuario domiciliado en el país que los utiliza en él tales como: asesorías o asistencias técnicas, marcas, patentes, modelos, informaciones, programas de computación y arrendamiento de bienes muebles corporales.

La importación e internación definitiva de bienes muebles corporales y de servicios se entenderá ocurrida y causado el impuesto en el momento en que tenga lugar su importación/internación o se cumplan los requisitos para la utilización de los servicios importados.

Respecto de los bienes que se importen o internen acogidos a regímenes aduaneros especiales, el impuesto se devenga en su totalidad o por la diferencia según fuere el caso al quedar los bienes entregados a la libre disponibilidad de los importadores por haberse convertido la importación o internación en definitiva.

Constituyen hecho generador del impuesto las prestaciones de servicios provenientes de actos, convenciones o contratos en que una parte se obliga a prestarlos y la otra se obliga a pagar como contraprestación una renta, honorario, comisión, prima, regalía o cualquier forma de remuneración. También lo constituye la utilización de los servicios producidos por el contribuyente destinados al uso o consumo propio de los socios, directivos o personal de la empresa.

Para los efectos del impuesto, son prestaciones de servicios todas aquellas operaciones onerosas, que no consistan en la transferencia de dominio de bienes muebles corporales señalándose entre ellas las siguientes:

- a) Prestaciones de toda clase de servicios sean permanentes, regulares, continuos o periódicos;
- b) Asesorías técnicas y elaboración de planos y proyectos;
- c) Arrendamientos de bienes muebles corporales con o sin promesa de venta, u opción de compra;
- d) Arrendamiento, subarrendamiento, concesión o cesión del uso o goce temporal de todo tipo de establecimientos y empresas mercantiles, de inmuebles destinados a actividades comerciales o industriales;
- e) Arrendamiento de servicios en general;
- f) Confeccionar o ejecutar por sí o bajo su dirección una obra material mueble, con materias primas aportadas por quien encarga la obra;

- g) Ejecución de obras de ingeniería o similares, en que se emplean materiales o medios suministrados por quien encarga la obra;
- h) Instalación, confección de obras, de especialidades o de movimientos de tierra pactados por administración o mandato, por precio alzado o unitario o en otra forma;
- i) Reparaciones, transformaciones, ampliaciones que no significan una confección o construcción de una obra inmueble nueva, y los trabajos de mantenimiento, reparación y conservación de bienes muebles e inmuebles;
- j) Contratos generales de construcción o edificación de inmuebles nuevos por administración o mandato, en que el ejecutor o constructor aporta solamente su trabajo personal y el que encarga la obra o construcción suministra los materiales;
- k) La construcción o edificación de inmuebles nuevos, convenidos por un precio alzado en los cuales los materiales principales son suministrados íntegra o mayoritariamente por el contratista;
- l) Comisión, mandato, consignación, de ventas en remate o celebrados con instituciones de subasta, ferias o bolsas;
- m) Transporte o flete de carga, terrestre, aéreo y marítimo y de pasajeros, aéreo y marítimo; y
- n) Los prestados en el ejercicio liberal de profesiones universitarias y de contaduría pública o servicios independientes no subordinados, prestados por quienes ejercen personalmente profesiones u oficios que requieren o no título o licencia para su ejercicio, ya se trate de personas naturales o jurídicas constituidas por aquellos. Para los efectos de esta ley, se considera profesión liberal la función del notariado.

Las prestaciones de servicios como se entienden ocurridas y causado el impuesto, según cuál circunstancia de las señaladas a continuación ocurran primero:

- a) Cuando se dé término a la prestación;
- b) Cuando se entregue el bien objeto del servicio en arrendamiento, subarrendamiento, uso o goce;
- c) Cuando se entregue o ponga a disposición el bien o la obra, si la prestación incluye la entrega o transferencia de un bien o ejecución de una obra; y
- d) Cuando se pague total o parcialmente la remuneración, se acredite en cuenta o se ponga a disposición del prestador de los servicios, aunque sea con anticipación a la prestación de ellos.

En la prestación de servicios permanentes, regulares, continuos o en los suministros de servicios periódicos, el impuesto se causa al momento de emitirse cualquiera de los documentos señalados en el Art. 97 la ley o al término de cada período establecido para el pago, según cual hecho acontezca primero, independientemente de la fecha de pago del servicio.

En los arrendamientos con opción de compra o promesa de venta, el impuesto

se causa al momento de ser exigibles los cánones de arrendamiento o al perfeccionarse la venta.

Las prestaciones de servicios constituirán hechos generadores del impuesto cuando ellos se presten directamente en el país, no obstante que los respectivos actos, convenciones o contratos se hayan perfeccionado fuera de él, y cualquiera que sea el lugar en que se pague o se perciba la remuneración.

Se entenderá que el servicio es prestado en el territorio nacional, cuando la actividad que genera el servicio es desarrollada en el país.

Si los servicios se prestan parcialmente en el país, sólo se causará el impuesto que corresponda a la parte de los servicios prestados en él. Pero se causará el total del impuesto cuando los servicios son prestados en el país, aunque no sean exclusivamente utilizados en él, como por ejemplo cuando ellos se relacionan con bienes, transportes o cargas en tránsito.

4.3.3 Otros Impuestos

En adición a las tres grandes fuentes de ingresos del Estado¹⁴, existen otros impuestos que generan el 2% del ingreso en El Salvador. Por ejemplo, el Impuesto a los Bienes Raíces tasa la transferencia de bienes inmuebles cuando su valor excede ₡250,000.00 (US\$28,571.43), con una tasa fija del 3%. Como este impuesto se encuentra sujeto al valor del inmueble que la Administración Tributaria determine como valor real del inmueble, su aplicación está sujeta a criterios técnicos de evaluación.

También existe un impuesto a la circulación de vehículos, el cual es anual y se cancela cada vez que el propietario renueva la tarjeta de circulación del vehículo o cuando lo introduce del extranjero.

Finalmente, El Salvador posee impuestos específicos que corresponden a las Bebidas Alcohólicas, Cigarrillos y Bebidas Gaseosas. Tomando en consideración que un porcentaje bajo de los ingresos del Estado provienen de este tipo de impuestos, no son considerados como una fuente importante en el sistema impositivo.

4.4 Requisitos y Restricciones

Además de los aspectos tributarios y legales, los principales aspectos que deben considerarse en el proceso de entrada de las empresas colombianas de ingeniería al mercado de El Salvador son los relacionados con el recurso

¹⁴ Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y Prestación de Servicios (IVA), Impuesto sobre la Renta y los Aranceles.

humano y los requisitos que deben cumplir las empresas para acceder a las diferentes oportunidades de negocio.

4.4.1 Visas ¹⁵

Para ingresar a El Salvador existen tres clases de visas: visa consular o de turismo, Aval de Visa Restringida de ingreso al país o en tránsito y Visa de Cortesía.

Visa Consular

Los requisitos para otorgar las Visas Consulares (de una entrada) son:

- Cobro de U\$30 de aranceles consulares.
- La visa deberá ser estampada con los timbres respectivos.
- Documento de viaje con validez de 6 meses.
- Llenar la solicitud de Visa con foto
- Copia de pasajes de ida y regreso.
- Fotocopias de las páginas con visas de otros países
- Constancia de trabajo, ingresos, etc.
- Carta de Invitación a El Salvador.

Los requisitos adicionales para otorgar las Visas Consulares Múltiples son:

- Cobro adicional de U\$15 para visas múltiples válidas por 6 meses (total visa U\$45) y U\$30 para visas múltiples válidas por 12 meses (valor total visa U\$60).
- La visa deberá ser estampada con los timbres respectivos.
- Presentar copia de todas las páginas utilizadas del pasaporte
- Presentar carta que respalde la solicitud de la visa, en la cual expone y justifica el motivo de la solicitud de Visa Múltiple.
- Para personas que viajen en vías de negocio, presentar carta de empresa salvadoreña que lo invita, o con quien realiza contactos comerciales.
- Para familiares o amigos de salvadoreños, presentar carta de salvadoreño que respalde la visa.
- Presentar comprobante de ingreso.

Las Visas Múltiples para los nacionales de Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela deberán ser consultadas ante la Dirección General de Migración y Extranjería y se deberá contar con el aval respectivo antes de que los Consulados puedan emitir las visas Múltiples. Para presentar la solicitud de Aval de Visa Múltiple ante la DGMYE se deberá incluir la documentación indicada en los requisitos adicionales para visa múltiple antes detallados. Las visas consulares de una sola entrada podrán seguir siendo otorgadas sin necesidad de consultar a Migración. Es importante resaltar que las visas múltiples no pueden ser tramitadas por correo.

¹⁵ Ministerio de Relaciones Exteriores de El Salvador

Las visas de turismo y de negocios son normalmente entregadas en 48 horas y tiene una validez hasta de 90 días.

Las reglas de inmigración de El Salvador permiten la entrada de personas al país para llevar a cabo ciertos negocios o actividades comerciales sin necesidad de un permiso de trabajo, dado que no se considera que estas personas entren a laborar en el país. Ejemplos de estos individuos son: representantes que vengan a El Salvador a vender bienes de otra forma que no sea al público en general; empleados de una organización que vengan a hacer consultorías para una de sus sucursales, una subsidiaria o una casa matriz; representantes de una firma internacional que vengan a comprar bienes o servicios y personas que estén buscando entrar al país a atender a una reunión o negociar un contrato.

Aval de Visa Restringida de ingreso al país o en tránsito

Los requisitos para Obtener este aval con la Dirección General de Migración y Extranjería son los siguientes:

- Presentar Carta Compromiso dirigida a Nadine Alvergue de Molina, Directora General de Migración (enviada en este caso por la empresa o persona interesada) que tenga lo siguiente:
- Nombre de la persona solicitante de la Visa.
- Motivo del Viaje al país.
- Tiempo de estadía (cuantos días serán y fechas si se tienen)
- Lugar de Residencia, dirección teléfono y e-mail (en su país de origen o de residencia)
- Consulado en que se le estampara la visa.
- Indicar Lugar donde se hospedará en el país.

Se deberá incluir lo siguiente en la carta de compromiso: "Me comprometo a notificar por escrito a la Dirección General de Migración cuando él o (los) solicitantes abandonen el país" esto quiere decir que deberán notificar por escrito a la DGM dentro de los primeros 15 días después de la salida del solicitante, fecha, vuelo y línea aérea en que se fue.

Anexar a la carta:

- a) Formulario de solicitud de visa
- b) Copia del pasaporte vigente (hoja de datos, extensión y expiración. Cubanos deberán incluir copia de la autorización de salida)
- c) Programa de la Visita
- e) Cualquier otro documento de ayuda
- f) Las copias del pasaporte deben de ser claras para que la fotografía pueda ser identificada. Si es posible se recomienda remitir copia del pasaporte "escaneada" en formato digital vía correo electrónico, en vez de remitirlo por fax. De esta manera se asegura que la fotografía es aceptable por Migración.

Será tramitada desde el consulado al que usted acuda y enviada a El Salvador a la Dirección General de Migración y Extranjería del Ministerio de Gobernación, para su respectiva autorización y extensión. Costo \$US30.00. Su trámite al momento de entregar la solicitud es de 6 a 8 días hábiles.

Tarjeta de turismo

Tiene vigencia de 3 meses y un costo de U\$10.00. Esta tarjeta pretende facilitar el ingreso al país de los ciudadanos de aquellos países tradicionalmente amigos con los cuales existen vínculos económicos, de inversión, financieras y comerciales de interés para el desarrollo de El Salvador.

Visa de Cortesía

Es gratuita. Es concedida únicamente si su ingreso a El Salvador está relacionado con actividades de ayuda humanitaria, de servicio a la comunidad y/o en misión oficial en representación de gobiernos amigos.

Para el ingreso de empresarios colombianos, se requiere de visa consular para pasaporte ordinario, mientras que para pasaporte diplomático y oficial no se requiere de visa.

4.4.2 Inversión extranjera en el mercado local

La popularidad de El Salvador entre los inversionistas extranjeros se ha incrementado en los últimos años. Desde el comienzo de la década de los noventa, se ha consolidado el sistema democrático y se ha alcanzado la estabilidad macroeconómica. Se han abandonado las doctrinas estatales y se ha avanzado mucho en el terreno de la liberalización de la economía, marcada por las medidas tales como la eliminación de subsidios estatales, un cambio flotante, la privatización de servicios estatales, entre otros.

Estas medidas han estimulado las iniciativas privadas, la competitividad, el establecimiento de nuevas empresas, crecimiento entre las existentes y la introducción en los mercados globales.

Este clima favorable de inversión ha sido propiciado por los siguientes factores:

- El Salvador firmó el GATT, y es ahora miembro de su sucesor, la Organización Mundial del Comercio, (OMC)
- Una esperada expansión de los mercados por la participación de El Salvador en tratados de libre comercio y la integración de los mercados centroamericanos y sudamericanos
- Un esfuerzo determinante por parte del gobierno para facilitar la eficiencia y la competitividad del sector productivo

La Ley de Inversiones vino a derogar la Ley de Fomento y Garantía de la Inversión Extranjera y la Ley Reguladora del Ejercicio del Comercio e Industria y sus posteriores reformas. El objeto de esta ley es fomentar las inversiones en general y las inversiones extranjeras en particular, para contribuir al desarrollo económico y social del país, incrementando la productividad, la generación de empleo, la exportación de bienes y servicios y la diversificación de la producción.

Asimismo, esta Ley busca la creación de un marco legal apropiado que contenga reglas claras y precisas, de acuerdo a las mejoras prácticas en esta materia, que le permitirá competir internacionalmente en el esfuerzo de atraer inversiones nuevas. Por este propósito se creó "PROESA" (Promoviendo El Salvador) como oficina gubernamental encargado de promover las inversiones y facilitar el cumplimiento de los requisitos y procedimientos requeridos en las leyes.

La Ley de inversiones también crea la Oficina Nacional de Inversiones (ONI), como una dependencia del Ministerio de Economía, la cual se encargará de facilitar, centralizar y coordinar los procedimientos gubernamentales que de conformidad a la ley, deben seguir los inversionistas nacionales y extranjeros para la ejecución de sus diversas obligaciones económicas, mercantiles, fiscales, migratorias y de cualquier otra índole; así como también para generar estadísticas sobre dichas inversiones. Esta oficina y sus registros son públicos.

La ONI establece una ventanilla única para facilitar la realización de todos los trámites que competen a los inversionistas, para lo cual recibirá la delegación o colaboración que sea solicitada a las otras dependencias gubernamentales. Para efecto de elaborar las estadísticas sobre inversiones nacionales y extranjeras efectuadas en el país, la ONI crea los mecanismos necesarios, pudiendo solicitar información a las instituciones gubernamentales que considere, las cuales estarán obligadas a brindar en el tiempo solicitado dicha información.

La ley de inversión de 1999, es una legislación comprensiva, clara y moderna. Que se encarga de fomentar a las personas naturales o jurídicas a que realicen sus negocios en El Salvador, con excepción en dos sectores: negocios pequeños (menos de U\$ 25.000 de inversión inicial) y en el sector pesquero.

La ley acepta contribuciones tecnológicas intangibles como inversión extranjera directa. Mediante esta ley se da protección a los derechos de propiedad intelectual. Para fomentar la inversión la ley no requiere ningún tipo de registro en de las inversiones en el Ministerio de Economía. Esta ley proporciona igualdad en el trato para inversionistas domésticos y extranjeros, así mismo se creó la Oficina Nacional de Inversión (ONI), para reducir y facilitar el proceso de registro de las nuevas inversiones en el país. Esta oficina es la encargada de dirimir los conflictos entre el gobierno y los inversionistas.

La ley de inversiones de 1999 provee:

- Envío ilimitado de ganancias para inversionistas en cualquier actividad económica y reembolso ilimitado de ganancias.
- Envío ilimitado de cuotas y pagos del uso de patentes extranjeras, marcas registradas y asistencia técnica y otros servicios similares.
- La única limitación que contiene la ley se refiere a las inversiones de negocios pequeños y a la pesca en un perímetro de 12 millas de las costas Salvadoreñas, las cuales están reservadas para los Salvadoreños.
- Recursos subterráneos (i.e. minerales) pertenecen al Estado, el cual puede otorgar concesiones para su explotación.
- Las tierras rurales no pueden ser adquiridas por extranjeros originarios de países en los cuales los salvadoreños no tengan el mismo derecho. Ninguna persona puede poseer individualmente más de 600 acres.
- Inversiones en la Banca e instituciones financieras son sujetas a provisiones incluidas en la ley bancaria.

Los beneficios que otorga la Ley de Inversiones son: facilidad en trámites, igualdad para todos los inversionistas, libertad para realizar inversiones, transferencia de fondos al exterior, residencia, acceso a financiamiento local y protección y seguridad a la propiedad.

4.4.2.1 Procedimiento para el Registro de Inversiones

Pueden establecerse constituyendo una sociedad nacional o estableciendo una sucursal extranjera, los trámites a realizar son los siguientes:

Persona Natural Extranjera

1. Registro Número de Identificación Tributaria (NIT)

REQUISITOS:

1. Copia de pasaporte
2. Recibo de pago cancelado en agencia bancaria situada en el plan maestro de gobierno

2. Matricula Empresa

1. Inscripción de Balance Contable Inicial
 1. Balance inicial auditado externamente.
 2. Recibo pago derechos de registro
2. Inscripción de Empresa y Establecimiento Mercantil (Sí lo hubiere)
 1. Certificación de partida de nacimiento autenticada
 2. Balance inicial auditado externamente inscrito en el registro de comercio.
3. Solvencia inscripción Dirección General de Estadísticas y Censos.
4. Copia de NIT de la persona natural.
5. Recibo pago derechos de registro.

3. Inscripción Número de Registro de Contribuyente (IVA)

1. Copia de NIT de la persona natural.
2. Copia de Pasaporte.

4. Inscripción Número de Identificación Patronal (NIP)

1. Solicitud única.
2. Copia de NIT de la persona natural.
3. Copia de pasaporte.

5. Residencia Temporal, Visa Múltiple, Carné de Extranjero Residente (en los casos que hubiesen inversionistas residiendo en el país o personal técnico extranjero en la empresa)

REQUISITOS

1. Hoja de datos
2. Pasaporte original y copia.
3. Partida de nacimiento autenticada
4. Solvencia de buena conducta autenticada
5. Certificación médica de no padecer enfermedades infectocontagiosas.
6. Tres fotografías tamaño cédula de frente.
7. Contrato de trabajo en caso de tratarse de técnicos u obreros, cuya vigencia se debe estipular a partir de autorizada la residencia.
8. Pago de derechos.

6. Registro de Inversión Extranjera

Persona Jurídica Extranjera

1. Matricula Empresa

1. Inscripción de Sociedad Nacional
 1. Testimonio de escritura de constitución de sociedad
 2. Fotocopia de escritura reducida
 3. Recibo de pago de derechos de registro
2. Inscripción de Sucursal Extranjera
 1. Registro de la inversión extranjera en divisas.
 2. Capital mínimo de fundación U\$ 11.428¹⁶ (Colones 100,000.00)
 3. Documentación probatoria de la decisión de fijar domicilio u operar en El Salvador, de conformidad a los estatutos.
 4. Testimonio de escritura de constitución de la sociedad autenticada
 5. Poder especial del representante legal
 6. Balance contable inicial auditado externamente, inscrito en el registro de comercio.
3. Inscripción de Balance Contable Inicial
 1. Balance inicial auditado externamente
 2. Recibo pago derechos de registro
4. Inscripción de Empresa y Establecimiento Mercantil
 1. Balance inicial auditado externamente

¹⁶ Tipo de CAMBIO 1US\$= 8.75 COL

2. Solvencia inscripción Dirección General de Estadísticas y Censos
3. NIT de la sociedad
4. Recibo de pago de derechos de registro

2. Registro de Número de Identificación Tributaria (NIT)

REQUISITOS:

1. Escritura de constitución de sociedad inscrita en el Registro de Comercio
2. Copia de NIT del representante legal y accionistas
3. Pasaporte o carné de extranjero residente de representante legal
4. Recibo de pago

3. Inscripción Número de Registro de Contribuyente (IVA)

REQUISITOS:

1. Escritura de constitución de sociedad inscrita en el registro de comercio
2. Copia de NIT del representante legal y accionistas
3. Pasaporte o carné de extranjero residente de representante legal

4. Inscripción Numero de Identificación Patronal (NIP)

REQUISITOS:

1. Solicitud única de trámites
2. Copia de NIT de la sociedad
3. Copia de pasaporte o carné de residente del representante legal
4. Poder del representante legal en caso de sucursal extranjera

5. Residencia Temporal, Visa Múltiple, Carné de Extranjero Residente

REQUISITOS

1. Hoja de datos
2. Pasaporte original y copia
3. Partida de nacimiento autenticada
4. Solvencia de buena conducta autenticada
5. Certificado médico de no padecer enfermedades infectocontagiosas
6. Tres fotografías tamaño cédula de frente
7. Documentos que comprueben el registro de inversión extranjera.
Pago de derechos
8. Contrato de trabajo en caso de tratarse de técnicos u obreros, cuya vigencia se debe estipular a partir de autorizada la residencia

El inversionista tiene las siguientes obligaciones mercantiles con el Gobierno del Salvador:

1. Matricular su empresa y establecimientos mercantiles, y renovar la matrícula anualmente.
2. Inscribir el balance inicial o general

3. Llevar la contabilidad y la correspondencia de la forma prescrita en el Código de Comercio
4. Realizar sus actividades dentro de los límites de la libre competencia, los usos mercantiles y las buenas costumbres, absteniéndose de toda competencia desleal.
5. Enviar a la Superintendencia de Obligaciones Mercantiles dentro de los tres meses siguientes a la expiración del año social: el balance contable, los estados financieros y sus anexos; debiendo incluir los informes técnicos elaborados por los Contadores Públicos y Auditores Externos.
6. En el caso de sociedades nacionales y sucursales extranjeras deberán inscribir sus escrituras de constitución o modificaciones y estatutos en el Registro de Comercio. En el caso de sucursales extranjeras deberán inscribir su capital extranjero previamente en la OFICINA NACIONAL DE INVERSIONES.
7. Toda inversión Extranjera deberá inscribirse en la OFICINA NACIONAL DE INVERSIONES.

4.4.3 Constitución de una empresa en El Salvador

A continuación se describen los pasos que debe tener en cuenta una empresa en el momento de establecer una oficina en El Salvador.

- Encontrar un representante legal o un abogado. El abogado es necesario debido a que existe una gran cantidad de requerimientos legales, documentos y pasos para diligenciar el registro de comercio, por parte de la Superintendencia de Empresas y Sociedades Mercantiles; así como la autorización de operación en el Ministerio de Hacienda.
- Pedir un permiso para operar en la Superintendencia de Empresas y Sociedades Mercantiles, en el Ministerio de Economía.
- La Superintendencia de Empresas y Sociedades Mercantiles, autoriza todos los tipos de actividad comercial en El Salvador, y establece como mínimo requerimiento de capital de negocios U\$ 25.000*
- Obtener una liquidación de renta y propiedad de la Dirección General de Impuestos Internos.
- Solicitar el Registro de Comercio del Departamento de Registro de Licencias de Industria y Comercio. Las patentes pueden ser registradas en esta misma oficina.
- Registrar la firma de los directores en el Registro de Comercio.
- Obtener una liquidación de servicios departamentales.
- Las licencias se deben publicar en un diario local.
- Las inversiones se deben registrar en la Oficina Nacional de Inversión (ONI) del Ministerio de Economía.
- Las auditorias externas deben estar certificadas por el Gobierno de El Salvador.

Constitución de una Sociedad Salvadoreña

Los pasos que debe tener en cuenta un empresario para constituir una sociedad salvadoreña son los siguientes:

1. Seleccionar el Nombre Comercial de la sociedad y realizar una búsqueda en el Registro de Comercio para confirmar la disponibilidad.
2. Obtener un cheque certificado pagadero a la sociedad librado con un Banco salvadoreño por el 100% del capital social.
3. Otorgamiento de la escritura pública de constitución de la sociedad ante notario salvadoreño.
4. Presentar el testimonio de la escritura social en el Registro de Comercio para la inscripción. La sociedad puede iniciar operaciones a partir de dicha inscripción.

La sociedad que comúnmente crean los extranjeros para ejercer sus actividades comerciales en El Salvador es la Sociedad Anónima de Capital Variables debido a:

- Su flexibilidad: En este tipo de sociedad, las acciones pueden ser transferidas libremente por el simple endoso luego de haber sido completamente pagadas. Cualquier pacto en contrario de lo anterior, será nulo. En el evento que las acciones no estén completamente pagadas, pueden ser transferidas previa autorización de la Administración.
- Responsabilidad Limitada: Los accionistas son responsables por las obligaciones sociales hasta el monto de sus respectivas acciones en el capital social de dicha sociedad.
- Aumento y Disminución del Capital Social: Una sociedad constituida bajo el régimen de capital variable permite aumentar y disminuir el capital social en su parte variable con ningún otra requisito más que el acuerdo debidamente tomado en Junta General de Accionistas de acuerdo con la ley y el pacto social. Dicho aumento o disminución de capital no requiere de modificaciones al pacto social.

Los principales elementos que debe tener una sociedad anónima de capital variable en El Salvador son:

1. Nombre Comercial. La sociedad tendrá el nombre de preferencia seguido por "Sociedad Anónima de Capital Variable" o, su abreviatura "S.A. de C.V." Es necesario realizar una búsqueda en el Registro de Comercio a fin de confirmar la disponibilidad del nombre seleccionado.

2. **Objetos Sociales.** La sociedad tendrá objetos sociales legales. En cualquier caso, la parte interesada debe definirlos considerando las actividades a desarrollar en el país. Se recomienda que se exprese un objeto social bastante amplio para que las futuras operaciones no se vean limitadas.
3. **Accionistas.** La ley exige un mínimo de dos accionistas para constituir la sociedad, ya sea que sean personas naturales o jurídicas.
4. **Nacionalidad.** La sociedad tendrá la nacionalidad salvadoreña independientemente del número de extranjeros, que sean accionistas o que formen parte de su administración. Después de su inscripción en el Registro de Comercio, la sociedad será sometida a las leyes salvadoreñas.
5. **Plazo.** La ley exige fijar un plazo o duración de la sociedad. Se recomienda proveer un plazo indefinido, permitiendo a los accionistas disolver a la sociedad en cualquier momento.
6. **Capital Social.** El capital social mínimo será de ¢100,000.00 Colones (U\$11,428.57), pagaderos al momento de la constitución. El capital será distribuido en mil acciones, cada una con un valor nominal de ¢100.00 Colones. El notario autorizante de la escritura social debe expresar el haber tenido a la vista el cheque certificado contra Banco salvadoreño por el monto total del capital social. El cheque debe emitirse con el objeto que se incorpore la sociedad.
7. **Administración.** La administración de la sociedad será confiada ya sea a una Junta Directiva, compuesta por al menos dos directores (comúnmente, Presidente y Secretario) y sus correspondientes suplentes, o a un Administrador Único y su correspondiente suplente. Aunque la representación legal de la sociedad recaiga sobre el Presidente de la Junta Directiva, se recomienda que tanto el Presidente como el Secretario de la Junta ejerciten la representación legal, conjunta o indistintamente. En el evento que la administración se otorgue a un Administrador Único, él/ella tendrá la representación legal y, en su ausencia, la ejercerá su suplente. Los Directores o el Administrador Único pueden durar en sus cargos entre uno y cinco años, optando a la reelección al final del período.
8. **Audidores Externos.** Deben ser nombrados ya sea al momento de la constitución o después en una Junta General de Accionistas.

Establecimiento de una Sucursal de Sociedad Extranjera

En este caso, la sociedad extranjera, a fin de operar en El Salvador, debe presentar en el Registro de Comercio y, a pesar de seguir siendo extranjera, debe someterse a las leyes de El Salvador a través de su sucursal. Una solicitud debe ser presentada en el Registro de Comercio con los siguientes documentos:

- Estatutos que comprueben que la sociedad está legalmente constituida, de acuerdo con las leyes del país en que se hubiera organizado, los cuales deben estar debidamente legalizado.
- Documentación probatoria de que la decisión de fijar domicilio en El Salvador o de operar en el país, ha sido válidamente adoptada de conformidad a sus estatutos, también debidamente legalizada.
- Poder con que actuará el representante de la sociedad extranjera, el cual señalará las facultades de éste en forma amplia, clara y precisa. El representante nombrado deberá residir permanentemente en el país.
- El capital social suficiente para realizar sus actividades sociales, el cual no podrá ser menor que el mínimo señalado en la ley para las sociedades mercantiles salvadoreñas (¢100,000.00 ó U\$11,428.57), cuyo ingreso se comprobará con el Registro de Inversión Extranjera ante la Oficina Nacional de Inversiones (ONI), que para tal efecto lleva el Ministerio de Economía.
- Balance inicial certificado por Contador Público autorizado en el país, de la sucursal que se pretende, en el cual se refleje su capital social.

Constitución de una representación comercial

Para que una empresa extranjera pueda realizar actos de comercio en El Salvador

Por medio de una sucursal deberá cumplir los siguientes requisitos:

- Estar legalmente constituida de acuerdo con las leyes de su país.
- Poder acordar la creación de sucursales y agencias con los requisitos que el código señala.
- Tener un representante permanente en el país.
- Construir un patrimonio suficiente, de acuerdo a la actividad a desarrollarse
- Que los fines de la sociedad sean lícitos conforme a las leyes nacionales y no sean contrarios al orden público.
- Que se sometan a las leyes, tribunales y autoridades de El Salvador.
- Se señalará un plazo para que la sociedad inicie operaciones y se ordenará su inscripción en el Registro de Comercio.

En cuanto a la contabilidad, establece que el comerciante se obliga a reflejar los registros contables en los Estados Financieros, Libros Diario y Mayor y los demás registros necesarios fijados por exigencias contables o por la ley. Los registros se efectuarán en castellano, aun en el caso de agencias y sucursales de empresas extranjeras.

Tiempos Estimados

Los tiempos estimados para realizar todos los trámites para legalizar una entidad hábil para ejercer el comercio, ya sea como sucursal de una sociedad extranjera o como sociedad constituida en El Salvador, son los siguientes:

- Inscripción en el Registro Mercantil de la escritura de constitución (15-30 días)
- Obtención de Número de Identificación Tributaria (1/2 hora)
- Registro como Contribuyente de IVA (2 días)
- Legalización de libros de IVA (1 día)
- Matrícula de comerciante (cada año)
- Matrícula de empresa y establecimiento (cada año)
- Legalización del sistema contable (3-6 meses)
- Inscripción en la municipalidad (cada año)

4.4.4 Costes de Implantación de un Negocio

En la tabla a continuación se pueden observar los costos en los que puede incurrir un empresario en el momento de decidir implantar un negocio en El Salvador:

Variables	Valor
Costo de alquiler USD/ m2 (aprox.)	\$2.90- \$3.60
Prestaciones adicionales (Aprox. 15.25%)	
Seguridad social salud (ISSS)	\$ 7.50
Pensiones AFP	\$ 6.75
Formación profesional (INSAFORP)	\$ 1.00
Costo energía eléctrica (Kw./h)*	
Residencial	\$ 0.077
Industrial - Comercial	\$ 0.083
* Estos cargos son menores al lograr contratos Privados	
Costo promedio techo industrial	
Arrendamiento mensual (mt ²)	\$2.90 - \$3.60
Agua potable (mt³)	
Residencial	\$ 0.210
Industrial - Comercial	\$ 0.255
Telefonía	
Costo de una nueva línea telefónica(instalación en 48 horas)	\$194.28
Cuota fija mensual (Comercial)	\$ 14.17
Costo por minuto llamada local	\$ 0.015
Costo por minuto llamada USA	\$ 0.16
Costo por minuto llamada celular	\$ 0.10

Variables	Valor
Costos de fletes*	
Marítimo - Contenedor de 40 pies de carga seca (El Salvador – Miami)	\$1,650
AEREO (Valor por kilo. Tarifa Promedio, más de 500 Kg.)	
El Salvador - Los Ángeles	\$ 1.05
El Salvador - Washington	\$ 1.20
El Salvador - Miami	\$ 0.55
El Salvador - México D.F.	\$0.85
El Salvador - República Dominicana	\$ 1.22
* Estos costos son menores de acuerdo al volumen de envíos y del tipo de producto	

Fuente: Proesa

4.4.5 Joint Venture¹⁷

El Joint Venture es un mecanismo de solución óptima para penetración a nuevos mercados, cuando no se cuenta con los recursos suficientes. La implementación de este mecanismo ofrece muchas ventajas, para el aprovechamiento de los recursos. Es una herramienta que por medio del trabajo colectivo garantiza mayor seguridad, en la ejecución de un proyecto. Se puede ampliar los conocimientos e implementar procesos más avanzados, que permiten economizar tiempo y dinero.

Los Joint Ventures de compañías extranjeras deben ser legalmente establecidos mediante un contrato firmado por las partes y se regula como cualquier otro tipo de contrato bajo los parámetros del Código de Comercio Salvadoreño.

4.5 Contratación de la Administración pública

La normatividad establecida en la Ley de adquisiciones y contrataciones de la Administración pública y en el Manual de gestión de adquisiciones y contrataciones aplicable al gobierno central, instituciones oficiales autónomas y municipales establecen el proceso de licitación del sector público.

Los contratos regulados por esta Ley determinan obligaciones y derechos entre los particulares y las instituciones como sujetos de Derecho Público, para el cumplimiento de sus fines. Los contratos incluidos bajo esta ley son: Obra Pública, Suministro, Consultoría, Concesión y Arrendamiento de bienes muebles.

¹⁷ www.salvadortrade.com.sv

Las formas para proceder a la celebración de los contratos regulados por esta Ley, serán las siguientes: Licitación o concurso público, Licitación o concurso público por invitación, Libre Gestión, Contratación Directa y Mercado Bursátil.

Las formas anteriormente indicadas, podrán incluir contratistas nacionales o nacionales y extranjeros o sólo extranjeros, que se especificarán en cada caso oportunamente. El procedimiento de licitación se aplicará siempre que se trate de las contrataciones de bienes y construcción de obras y, el de concurso para las contrataciones de servicios de consultoría.

Se entenderá por contrataciones en el Mercado Bursátil, las que realicen las instituciones en operaciones de Bolsas legalmente establecidas, cuando así convenga a los intereses públicos. Las adquisiciones por este sistema estarán reguladas por leyes específicas.

Los montos para la **aplicación de las formas de contratación** serán los siguientes:

- a) Licitación pública: por un monto superior al equivalente de seiscientos treinta y cinco (635) salarios mínimos urbanos;
- b) Licitación pública por invitación: del equivalente a ochenta (80) salarios mínimos urbanos hasta seiscientos treinta y cinco (635) salarios mínimos urbanos;
- c) Libre Gestión: por un monto inferior al equivalente a ochenta (80) salarios mínimos urbanos, realizando comparación de calidad y precios, el cual debe contener como mínimo tres oferentes. No será necesario este requisito cuando la adquisición o contratación no exceda del equivalente a diez (10) salarios mínimos urbanos; y cuando se tratare de oferentes únicos o marcas específicas, en que bastará un solo oferente, para lo cual se debe emitir una resolución razonada.
- d) En la Contratación Directa no habrá límite en los montos por lo extraordinario de las causas que la motiven.

Los montos para la contratación de consultores individuales serán los siguientes:

- a) Concurso público: por un monto superior al equivalente de doscientos (200) salarios mínimos urbanos;
- b) Concurso público por invitación: desde el equivalente de ochenta (80) salarios mínimos urbanos hasta doscientos (200) salarios mínimos urbanos;
- c) Libre Gestión: por un monto inferior al equivalente de ochenta (80) salarios mínimos urbanos, realizando comparación de calidad de precios, el cual debe contener un mínimo tres oferentes. No será necesario este requisito cuando la contratación no exceda el equivalente a diez (10) salarios mínimos urbanos; y cuando se tratare de un oferente único, para lo cual se debe emitir una resolución razonada.

d) En la Contratación Directa no habrá límite en los montos por lo extraordinario de las causas que la motiven.

Las contrataciones que excedan a los montos establecidos en su caso producen nulidad.

4.6. Licitación Pública

La Licitación Pública es el procedimiento por cuyo medio se promueve competencia, invitando públicamente a todas las personas naturales o jurídicas interesadas en proporcionar obras, bienes y servicios que no fueren los de consultoría. El Concurso Público es el procedimiento en el que se promueve competencia, invitando públicamente a todas las personas naturales o jurídicas interesadas en la presentación de servicios de consultoría.

El Titular de la institución podrá suspender por acuerdo razonado la licitación o el concurso, dejarla sin efecto o prorrogar el plazo de la misma sin responsabilidad para la institución contratante, sea por caso fortuito, fuerza mayor o por razones de interés público. La institución emitirá una resolución razonada de tal decisión, la que notificará oportunamente a los oferentes. El funcionario que incumpla lo dispuesto anteriormente, responderá personalmente por los daños y perjuicios en que haga incurrir a la institución y a los oferentes.

Cuando un oferente represente legalmente a uno o más fabricantes y ofreciere productos de cada uno de ellos, las ofertas deberán presentarse acompañadas de los documentos que acrediten la representación y de los certificados de garantía de fábrica de cada uno de los productos y la garantía de mantenimiento de oferta por cada una.

Si a la convocatoria de la licitación o del concurso público se presente un solo oferente, se dejará constancia de tal situación en el acta respectiva. Esta oferta única, será analizada por la Comisión de Evaluación de Ofertas para verificar si cumple con las especificaciones técnicas y con las condiciones requeridas en las bases de licitación o de concurso en su caso. Si la oferta cumple con los requisitos establecidos y está acorde con los precios del mercado, se adjudicará a ésta la contratación de que se trate. En el caso que la oferta no cumpla con los requisitos establecidos, la Comisión procederá a recomendar declararla desierta y a proponer realizar una nueva gestión.

En el caso que a la convocatoria de la licitación o de concurso público no concurriera oferente alguno, la Comisión de Evaluación de Ofertas levantará el acta correspondiente e informará al titular para que la declare desierta, a fin de que promueva una segunda licitación o un segundo concurso público.

Siempre que en los casos de licitación o de concurso público, se declare desierta por segunda vez, procederá la contratación directa.

A continuación se observa el proceso de licitación o concurso público y licitación o concurso público por invitación.

Paso	Responsable	Acción
1	Jefe UACI (Unidad de Adquisiciones y Contrataciones Institucional)	Verifica Programación Anual de Adquisiciones y Contrataciones y solicita especificaciones técnicas a Jefe(s) de unidad(es) solicitante(s).
2	Jefe de Unidad Solicitante	Elabora condiciones y especificaciones técnicas de la obra, bien o servicio y traslada a Jefe UACI, con autorización respectiva.
3	Jefe UACI	Recibe condiciones y especificaciones técnicas de la obra, bien o servicio y verifica asignación presupuestaria con Unidad Financiera Institucional (UFI) o Unidad que haga sus veces.
4		Abre expediente (al que debe agregar todos los documentos generados en el proceso, según Art. 12, literal "h"), elabora Bases de Licitación o Concurso de acuerdo al apartado VI de este Manual (Art. 12, literal "f"), con Jefe unidad solicitante o personal idóneo.
5		Traslada bases de licitación o concurso y expediente a Titular, Junta o Consejo Directivo, Concejo Municipal o Persona Designada.
6	Titular, Junta o Consejo Directivo. Concejo Municipal ó Persona Designada	Revisa, aprueba bases de licitación o concurso (según Art. 18) Y traslada con expediente a Jefe UACI.
7	Jefe UACI	Recibe bases de licitación o concurso aprobadas, expediente y procede: a) Si la licitación o concurso público es por invitación, consulta banco de datos institucional de oferentes y contratistas. Elabora lista corta con un mínimo de cuatro oferentes y en casos especiales, debidamente justificados, selecciona hasta un mínimo de dos; y traslada con expediente a Titular, Junta o Consejo Directivo, Concejo Municipal o Persona Designada y continúa con siguiente paso. b) Si es licitación o concurso público. continúa en paso No 10
8	Titular, Junta o Consejo Directivo. Concejo Municipal ó Persona Designada	Revisa, razona y aprueba lista corta (según Art. 66) Y devuelve a Jefe UACI con expediente.

Paso	Responsable	Acción
9	Jefe AUCI	Elabora, firma y envía nota de invitación a oferentes seleccionados y obtiene firma de recibido en copia de nota, las cuales anexa a expediente (según Art. 67).
10		Redacta Aviso de Convocatoria según formularios, para medios de prensa escrita de circulación de la república (según Art. 47) Y gestiona publicación.
11		Obtiene reproducción de bases de licitación o concurso, recorta y anexa publicación de convocatoria y original de bases de licitación o concurso a expediente, en espera de fecha para el retiro de bases.
12	Oferente	Cancela derechos de bases de licitación o concurso en Colecturía o Instituciones Financieras Autorizadas y Tesorería Municipal, presenta recibo y retira bases en lugar, fecha y hora establecidas en convocatoria(1) (según Art., 49), anota datos en Registro para Retiro de Bases de Licitación/concurso y firma registro.
13		Presenta oferta según bases de licitación o concurso y firma Registro de Presentación de Ofertas (1), incluyendo las ofertas recibidas extemporáneamente (Art.53).
14	Jefe AUCI o Representante	Realiza acto de apertura pública de ofertas según bases de licitación o concurso y verifica que presenten garantía de mantenimiento de oferta (según Art. 53).
15		Elabora Acta de Apertura de Ofertas, en la que hace constar las ofertas recibidas, garantías de mantenimiento de oferta, así como otros aspectos relevantes (según Art. 53, inciso 2°), obtiene firma de oferentes o representantes asistentes y les entrega copia de acta, así como las ofertas recibidas extemporáneamente, sin abrir.
16		Convoca a miembros de la Comisión de Evaluación de Ofertas nombrados por el Titular, o persona designada (mediante acuerdo, conforme al Art. 20), entregándoles ofertas y expediente para su evaluación.
17	Miembros de la Comisión de Evaluación de Ofertas	Analizan ofertas, evalúan aspectos técnicos y económico financieros (según Art. 55) Y emiten Informe, de Evaluación de Ofertas(2), en el cual hacen la recomendación (según artículo 56, inciso 1)
18		Elaboran y firman Acta de Recomendación según (Art. 56 inciso 3°) y envían con informe y expediente a Titular, Junta o Consejo Directivo, Concejo Municipal o Persona Designada.

Paso	Responsable	Acción
19	Titular, Junta o Consejo Directivo. Concejo Municipal ó Persona Designada	<p>Revisa informe, acta y expediente y procede de acuerdo al artículo 56:</p> <p>a) Adjudica si esta de acuerdo con la recomendación de la Comisión de Evaluación de Ofertas, continuando con el siguiente paso;</p> <p>b) Adjudica a otro si no esta de acuerdo con la recomendación de la Comisión de Evaluación de ofertas, continuando con el siguiente paso;</p> <p>c) Declara desierta la Licitación o Concurso, continua con el siguiente paso.</p>
20		Razona por escrito su decisión y envía informe, acta y expediente a Jefe UACI.(J)
21	Jefe AUCI	Recibe informe, acta y expediente, anexa documentos a expediente, elabora proyecto de resolución de adjudicación o declarando desierta la licitación o concurso, teniendo como base el acuerdo emitido por la Junta o Consejo Directivo o Concejo Municipal, en el caso de Instituciones Autónomas y Municipalidades (4) (conforme Art. 56 inciso 4°) y traslada con expediente a Titular, Junta o Consejo Directivo, Concejo Municipal o Persona Designada.
22	Titular, Junta o Consejo Directivo. Concejo Municipal ó Persona Designada	<p>Revisa expediente y proyecto de resolución de adjudicación, y procede:</p> <p>a) Realiza observaciones y lo devuelve al Jefe OACI para su modificación y posterior firma, continuando con el siguiente paso.</p> <p>b) Firma y devuelve a Jefe OACI.</p>
23	Jefe AUCI	Elabora Acta de Notificación y notifica resolución de 'adjudicación (a más tardar dentro de las 72 horas hábiles siguientes de haberse proveído) a oferentes, participantes y adjudicatarios según el caso, obtiene, firma de recibido en el acta. En caso de oferentes extranjeros la notificación se hace por medio de faz con acuse de recibido.
24		Espera 5 días hábiles, a efecto de que la Resolución quede en firme y pueda suscribir el contrato
25		Redacta Aviso de adjudicación, para medios de prensa escrita de circulación de la república (según Art. 57, inciso 2°) y gestiona publicación.

Paso	Responsable	Acción
26		<p>Verifica formato de contrato y procede:</p> <p>a) Si se trata de contratos sobre adquisiciones de bienes muebles sujetos a licitación y de instituciones que no poseen personería jurídica, elabora contrato, obtiene Vo.Bo. del Titular; elabora y firma nota de remisión del expediente y convoca al adjudicatario para firma del mismo, continuando en paso siguiente.</p> <p>b) Si se trata del resto de contratos o de contratos de instituciones que poseen personería jurídica, comunica a Titular o persona designada, convoca al adjudicatario para firma de contrato, conforme a bases de licitación o de concurso, continuando en paso N° 31. (Art. 18,4° inciso).</p>
27	Adjudicatario	Firma y devuelve contrato a Jefe UACI.
28	Jefe AUCI	Envía contrato y documentos al Fiscal General de la República.
29	Fiscal General de la República	Firma contrato y devuelve al Jefe de la UACI.
30	Jefe AUCI	Recibe contrato firmado por Fiscal General de la República, documentos anexos y continúa en paso N° 32.
31	Titular y Adjudicatario	Firman contrato en un plazo máximo de 8 días hábiles, posteriores a la notificación de la resolución de adjudicación, (según Art. 81) Y devuelven contrato firmado a Jefe UACI.
32	Jefe AUCI	Elabora y obtiene firma de Persona Designada en orden de inicio de obra (si procede), entrega copia de contrato y orden de inicio de obra a Contratista (7) anexa contrato original a expediente y devuelve garantías de mantenimiento de ofertas a oferentes no ganadores (según Art. 80, Inciso 3°).
33	Contratista	<p>Recibe copia de contrato y orden de inicio de obra (si amerita) presenta garantía solicitadas y procede:</p> <p>a). Si se trata de bienes y/o servicios, prepara y entrega suministros o proporciona servicio, según cláusulas del contrato, presenta factura a Persona Designada, continúa en paso siguiente.</p> <p>b) Si se trata de obra, inicia conforme a orden y entrega obra o avance de la misma, de acuerdo a cláusulas de contrato, previo visto bueno de Supervisor, presenta factura a Persona Designada. Continúa en siguiente paso.</p>
34	Jefe AUCI	Verifica bienes, prestación de servicios, obra o avance de la misma con Persona Designada por unidad solicitante y comprueba cumplimiento de cláusulas de contrato.

Paso	Responsable	Acción
35		Elabora y firma Acta de recepción de bienes, servicios, obra o avance de la misma, según formulario VII.20 de este Manual, (conforme Art. 12, literal "g")), obtiene firma del Contratista en acta.
36		Anexa acta de recepción a expediente, entrega copia a Contratista y distribuye copias, a quien considere necesario.
37		Devuelve garantía de cumplimiento de contrato con su respectivo finiquito, a Contratista, una vez finalizada la contratación.
38	Contratista	Presenta garantía de buena obra (si procede), según bases de licitación o concurso y contrato (según Art. 37).

Fuente: Manual de Gestión de Adquisiciones y contrataciones aplicable al gobierno central, instituciones oficiales autónomas y municipales. 2004

4.6.1. Licitación Pública Internacional

A continuación se observa el proceso para la Licitación Pública Internacional.

Paso	Responsable	Acción
1	Jefe UACI (Unidad de Adquisiciones y Contrataciones Institucional)	Verifica Programación Anual de Adquisiciones y Contrataciones, determina ejecución de licitación Internacional y solicita por escrito autorización a Titular, Junta o Consejo Directivo, Concejo Municipal o Persona Designada.
2	Titular, Junta o Consejo Directivo, Concejo Municipal o Persona Designada	Revisa solicitud de Licitación Pública Internacional, aprueban y trasladan a Jefe UACI
3	Jefe AUCI	Solicita especificaciones técnicas a Jefe(s) de unidad(es) solicitante(s).
4	Jefe Unidad Solicitante	Elabora condiciones y especificaciones técnicas de la obra, bien o servicio y traslada a Jefe UACI, con autorización respectiva.
5	Jefe AUCI	Recibe condiciones y especificaciones técnicas de la obra, bien o servicio y verifica asignación presupuestaria con Unidad Financiera Institucional (UFI) o Unidad que haga sus veces.
6		Abre expediente (al que debe agregar todos los documentos generados en el proceso, según Art. 12, literal "h"), elabora Bases de Licitación o Concurso (Art. 12, literal "f"), con Jefe unidad solicitante o personal idóneo.

Paso	Responsable	Acción
7		Traslada bases de licitación o concurso y expediente a Titular, Junta o Consejo Directivo, Concejo Municipal o Persona Designada.
8	Titular, Junta o Consejo Directivo, Concejo Municipal o Persona Designada	Revisa. Aprueba bases de licitación o concurso (según Art. 18) y traslada con expediente a Jefe UACI.
9	Jefe AUCI	Elabora formato de convocatoria Internacional en idioma inglés o del país donde se efectuará la publicación, en la que debe detallarse el No. de Cuenta ABA (1) del Banco donde los oferentes en el exterior depositarán el pago de las bases de licitación o concurso. (La convocatoria Nacional será publicada el mismo día que la Internacional).
10		Efectúa contacto con Empresas publicitarias en otro u otros países y envía formato de anuncio en idioma definido y, cotización, vía correo y/o correo electrónico.
11	Empresa Publicitaria	Recibe documentos, elabora cotización y envía a Jefe OACI de Institución solicitante.
12	Jefe AUCI	Recibe. Cotización y traslada a Titular, Junta o Consejo Directivo, Concejo Municipal o Persona Designada para su aprobación.
13	Titular, Junta o Consejo Directivo, Concejo Municipal o Persona Designada	Recibe cotización de publicación, revisa, aprueba y traslada a Jefe UACI.
14	Jefe AUCI	Contacta Empresa publicitaria para que efectúe publicación, envía formato del mismo y adjunta detalle para que emitan factura provisional de pago.
15	Empresa Publicitaria	Envía a Jefe UACI factura provisional por correo o correo electrónico, según formato requerido por la institución para efectos de tramitar pago.
16	Jefe AUCI	Recibe factura provisional y traslada a Unidad Financiera Institucional (UFI) o quien haga sus veces.
17	UFI o quien haga sus veces	Realiza pago a nombre de empresa publicitaria y abona a número de cuenta de ésta, en Banco requerido por la misma.
18	Empresa Publicitaria	Recibe pago, efectúa publicación y envía por correo a Jefe OACI, el anuncio efectuado en el periódico, adjuntando factura original.
19	Jefe AUCI	Recibe anuncio, obtiene reproducción de bases de licitación o concurso, y anexa publicación de convocatoria (incluyendo la nacional) y original de bases de licitación o concurso a expediente, en espera de fecha para el retiro de bases.
20	Oferente	Cancela derechos de bases de licitación o concurso en el

Paso	Responsable	Acción
		Banco señalado en el anuncio, (en caso de oferente nacional, en lugar señalado para tal fin) y envía por fax a OACI de Institución licitante recibo del pago efectuado.
21	Jefe AUCI	Obtiene recibo de pago por fax (anota datos de oferente en registro de retiro de bases), confirma que se ha recibido el documento y envía bases por cualquier medio (correo, fax, correo electrónico).
22	Oferente	Recibe bases de licitación o concurso y confirma de recibido a UACI de Institución licitante, cualquier medio (correo, fax o correo electrónico).
23		Presenta oferta según bases de licitación o concurso (4) y firma. Registro de Presentación de Ofertas. En caso que sea enviada por correo, se registrará y se hará constar en acta, incluyendo ofertas recibidas extemporáneamente.
24	Jefe AUCI	Realiza acto de apertura pública de ofertas según bases de licitación o concurso y verifica que presenten garantía de mantenimiento de oferta(S) (según Art. 53).
25		Elabora Acta de Apertura de Ofertas, en la que hace constar las ofertas recibidas, garantías de mantenimiento de oferta, así como otros aspectos relevantes (según Art. 53, inciso 2°), obtiene firma de oferentes o representantes asistentes y les entrega copia de Acta (a los oferentes no presentes se les envía acta posteriormente mediante fax). Las ofertas recibidas extemporáneamente, se devuelven sin abrir, al finalizar este acto.
26		Convoca a miembros de la Comisión de Evaluación de Ofertas nombrados por el Titular o persona designada (mediante acuerdo, conforme al Art. 20), entregándoles ofertas y expediente para su evaluación.
27	Miembros de la Comisión de Evaluación de Ofertas	Analizan ofertas, evalúan aspectos técnicos y económicos financieros (según Art. 55) Y emiten Informe de Evaluación de Ofertas, en el cual hacen la recomendación (según Art. 56, inciso 1°).
28		Elaboran y firman Acta de Recomendación (según Art. 56 inciso 3°) y envían con informe y expediente a Titular, Junta o Consejo Directivo, Consejo Municipal o Persona Designada.

Paso	Responsable	Acción
29	Titular, Junta o Consejo Directivo, Concejo Municipal o Persona Designada	Revisa informe, acta y expediente, y procede de acuerdo al artículo 56: al Adjudica, si esta de acuerdo con la recomendación de la Comisión de Evaluación de Ofertas, continuando con el siguiente paso; b) Adjudica a otro. si no esta de acuerdo con la recomendación de la Comisión de Evaluación de Ofertas, continuando con el siguiente paso; c) Declara desierta la licitación o concurso, continua con el siguiente paso.
30		Razona por escrito su decisión y envía informe, acta y expediente a Jefe OACI.
31	Jefe AUCI	Recibe informe, acta y expediente, anexa documentos a expediente, elabora Resolución de Adjudicación, tomando como base el formulario VII. 11, teniendo como base el acuerdo emitido por el Titular, la Junta o Consejo Directivo, Concejo Municipal o Persona Designada, en el caso de Instituciones Autónomas y Municipalidades(6), (conforme Art. 56 inciso 4°) y traslada con expediente a Titular.
32	Titular, Junta o Consejo Directivo, Concejo Municipal o Persona Designada	Revisa expediente y proyecto de resolución de adjudicación, y procede: a) Realiza observaciones y lo devuelve al Jefe OACI para su modificación y posterior firma, continuando con el siguiente paso; o b) Firma y devuelve a Jefe OACI.
33		Elabora Acta de Notificación; y notifica resolución de adjudicación a oferentes participantes y adjudicatario(s), obtiene firma de recibido. (Según Art. 57 y 74). En caso oferentes extranjeros, la notificación se hace por medio de fax con acuse de recibido.
34		Espera 5 días hábiles, a efecto de que la resolución quede en firme y pueda suscribir el contrato.
35	Jefe AUCI	Redacta aviso de adjudicación para medios de prensa escrita de circulación de la república (según Art. 57, inciso 2°) y gestiona publicación en medios de prensa escrita, efectuando además publicación vía Internet.
36		Continúa con pasos del No.26 al 38 del procedimiento "Licitación o concurso público y licitación o concurso público por invitación".

Fuente: Manual de Gestión de Adquisiciones y contrataciones aplicable al gobierno central, instituciones oficiales autónomas y municipales. 2004

5. Perspectivas y Oportunidades

El mercado salvadoreño ofrece a consultores y constructores una amplia gama de oportunidades de negocio al interior del país; sin embargo, para acceder a este tipo de oportunidades deben considerarse planes de mercadeo y comercialización alternativos que satisfagan las necesidades de los clientes y reduzcan la negativa imagen que tienen las firmas de ingeniería extranjeras.

Colombia es un país que durante los últimos años ha desarrollado proyectos que son ejemplo para la región, al igual que su desarrollo industrial y la calidad de sus productos. Así mismo, el producto colombiano en general es un producto altamente valorado por sus características cualitativas, síntoma de una economía pujante y con altos estándares de calidad. Estas condiciones, son condiciones que se deben explotar ante el mercado externo pero en un sentido tangible, es decir, mostrándolo a la comunidad internacional, llevando a cabo un proceso de promoción de la capacidad empresarial y profesional colombiana. Los países centroamericanos, con su escaso desarrollo industrial y de infraestructura se convierten en un inequívoco potencial para las empresas de consultoría y de construcción colombianas.

Colombia, a pesar de geográficamente encontrarse más alejado que México, cuenta con facilidades de transporte de maquinaria y de personal, obteniendo ventajas competitivas versus otros países como España y Alemania, activos participantes de la construcción y la consultoría en El Salvador

Por otra parte, y a pesar que Colombia no es un país que financieramente soporte el desarrollo de proyectos en El Salvador ó que done dineros para su desarrollo, cuenta con experiencia e infraestructura suficiente para competir agresivamente versus empresas americanas y europeas.

Al igual que en otros mercados, e incluso en productos de diversa índole, la falla comercial colombiana se encuentra en no saber vender la capacidad profesional de sus nacionales, situación que puede ser reversada mediante la promoción y posicionamiento en los mercados internacionales de interés.

La única vía para vender consultoría es demostrar capacidad y experiencia en proyectos similares; sin embargo, en El Salvador el conocimiento de las empresas colombianas es prácticamente nulo, ventaja que mantienen mercados como el español quien se encarga de hacer conocer su trabajo en el exterior, en éste caso específico en Centroamérica.

Así mismo, la alianza con empresas locales representa un potencial de generación de nombre de las firmas, alianza que beneficia a ambas partes en la obtención de atractivas licitaciones y en el poder de ofrecer alternativas

integrales de consultoría y construcción a empresas privadas o estatales con un respaldo tanto local como internacional.

El mercado no está cerrado para los colombianos, pero su explotación depende de la habilidad y la paciencia con que las empresas consultoras intenten penetrarlo. El hecho de ser colombiano y ser consultor no ofrece valor agregado para los salvadoreños, se debe mostrar experiencia, resultados y satisfacción de los clientes para ser aceptados como consultores e incluso para ser aceptados en alianza estratégica con empresas locales.

Para terminar, generar una mayor confianza en las empresas colombianas en el corto plazo puede ser una labor auspiciada por el agregado comercial de la embajada de Colombia en el país, auspicio que se refiere a garantizar al salvadoreño la experiencia y solidez de las empresas interesadas en penetrar el mercado salvadoreño. Este ingrediente debería ser buscado para agilizar los procesos de aceptación y más rápido posicionamiento de las firmas en el exterior.