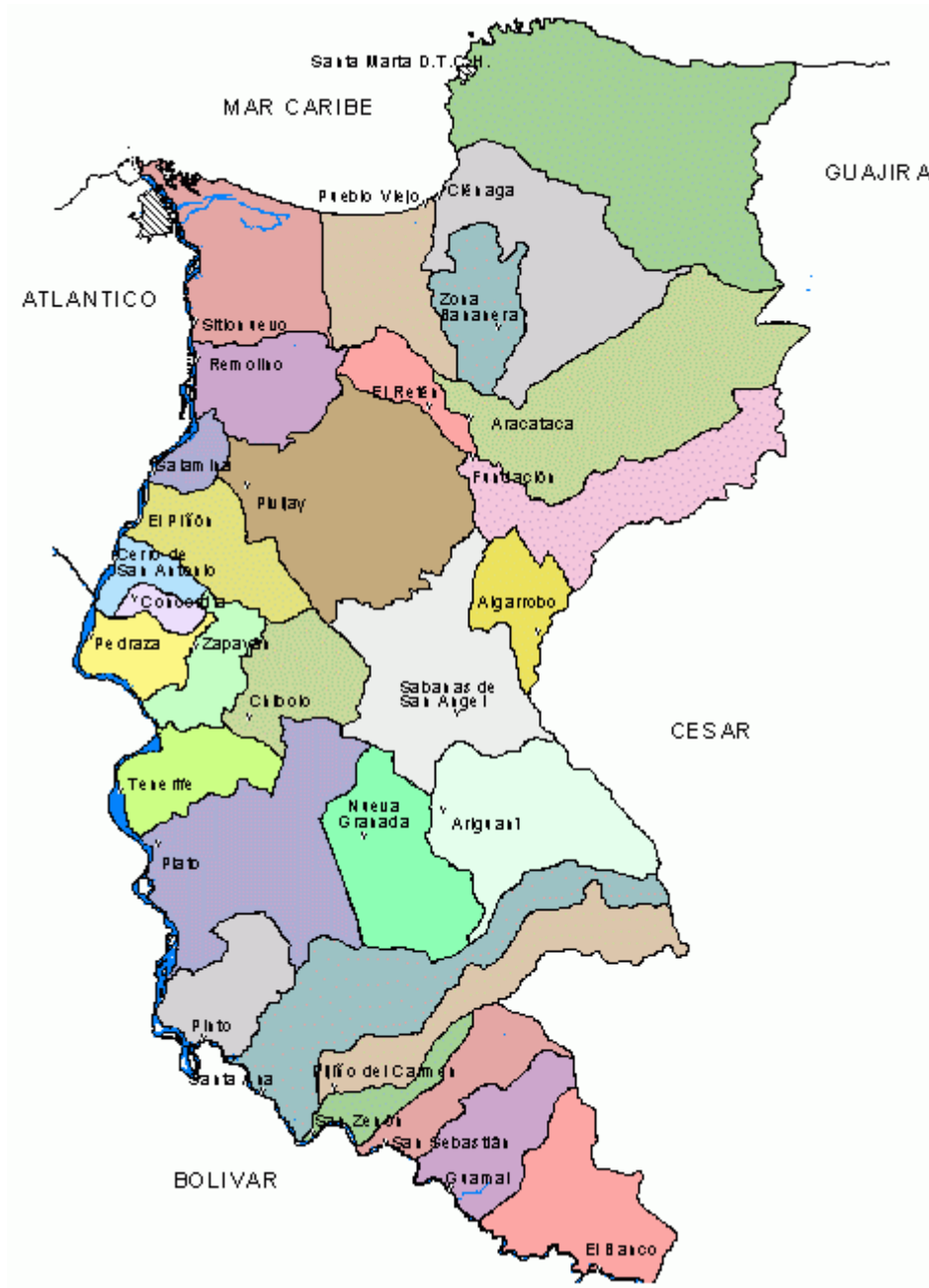


Anexo 1. Mapa división política y administrativa del Departamento del Magdalena



Fuente: Cámara de comercio de Santa Marta. “Mapa división política y administrativa del Departamento del Magdalena”. Documento Electrónico.

Anexo 2. Entrevista a Lisbeth Tobar, encargada de importaciones del Grupo Daabon, realizada en Santa Marta, el día 25 de febrero de 2010.

Qué hace el Grupo Daabon?

Daabon es una multinacional samaria de los Davila – Abondaño que tiene sus oficinas en varias partes del mundo, en Estados Unidos, Australia, Japón y Alemania. Daabon tiene varias empresa, CI La Samaria, CI Tequendama, Eco bio Colombia, CI Kyoto.

Las demás empresas apoyan la logística, pues la característica de la empresa ha sido la organización vertical. Las empresas que apoyan la logística son Terluca que es la empresa donde se almacena todos los productos que vienen a granel líquido dentro del Puerto de Santa Marta, esta Súper Portuaria, que es el operador portuario.

El grupo Daabon es el mayor empleador del departamento con 2000 empleos directos. Hoy, el 99% de su producción se vende en el exterior

1. Cuáles son los productos de exportación del Grupo Daabon?

Daabon se dedica a la exportación y comercialización de productos orgánicos básicamente. Por CI La Samaria se exporta el Banano fresco y seco orgánico, por CI Tequendama S.A se exporta Aceite de Palma y sus derivados y todos sus derivados; Ecobio exporta café verde orgánico; y CI kyoto exporta también café verde orgánico.

2. ¿Cuáles son los principales destino de exportación?

Europa, Asia y Estados Unidos.

3. ¿De qué países importan?

Importamos de Europa y de Asia.

4. ¿La producción se hace solo para la exportación?

La mayoría de la producción es con destino a la exportación, sin embargo un veinte por ciento es destinado para el mercado nacional.

5. La ubicación de la empresa en el Departamento del Magdalena es por alguna razón específica?

La actividad comercial inicio en el Magdalena y por tener la ventaja competitiva de estar en el puerto y por supuesto porque el Magdalena es bananero, por las condiciones climáticas igualmente. Las fincas bananeras están entre el Magdalena y la Guajira.

6. ¿Cuál es la importancia de los puertos marítimos?

El puerto es la antesala al mundo, tener un puerto da beneficios para la cadena logística como para los que no. Se conocen las ciudades portuarias por su especialidad, como el mundo ve el puerto de Santa Marta.

Se necesita que lleguen más buques al Departamento, estamos esperando que pasa con la expansión de la SPSM, porque por la falta de entrada de buques nos ha tocado recurrir a Barranquilla. EL deber como empresa del departamento es integrarnos para que lleguen los buques; gracias a nosotros Mersk entro a Santa Marta, por la necesidad que Daabon tiene de sacar sus productos por acá y por la distribución física internacional.

7. ¿Cuáles son las fortalezas de los puertos que hay en el Departamento?

En el tema de carbón pues se ha especializado, los costos de logística. Como debilidad, es que los buques no entran pues a las navieras les sale más costoso recoger la carga, pues no es suficiente para lo que ellos necesitan.

Anexo 3. Las 100 empresas de de la costa Caribe. Cifras en millones de pesos.

PUESTO	EMPRESA	VENTAS
1	REFINERÍA DE CARTAGENA	5.582.905
2	CARBONES DEL CERREJÓN LIMITED	5.329.849
3	DRUMMOND	3.131.399
4	OLÍMPICA	2.479.577
5	PROPILICO	2.027.142
6	ELECTRICARIBE	1.813.854
7	PRODUCTOS COLOMBIANOS (PRODECO)	1.442.412
8	MONÓMEROS COL-VEN	1.164.586
9	MEXICHEM	920.561
10	GECELCA	775.354
11	CERROMATOSO	585.806
12	TUBOCARIBE	558.485
13	ABOCOL	535.178
14	BIOFILM	408.654
15	PETROMIL C.I.	397.036
16	ÉTICOS SERRANOS GÓMEZ	359.009
17	ENERGÍA EMP. DE LA COSTA (-P)	304.444
18	YARA COLOMBIA	297.677
19	PROCAPS	287.485
20	SIDUNOR	287.167

21	COMAI	268.768
22	TRIPLE A DE B/QUILLA	259.614
23	SURTIGAS DEL CARIBE	243.895
24	SEA TECHNOLOGY INT.	238.255
25	ECOSPETROLEO S.A.C.I.	228.128
26	CARBONES DE LA JAGUA	226.436
27	GAS NATURAL COMPRIMIDO	217.993
28	CARBONES DEL TESORO	211.978
29	PROMIGAS S.A ESP	205.528
30	FAGRAVE	197.121
31	COOLECHERA (D.A)	189.111
32	GRACETALES	184.381
33	OLEOFLORES	184.238
34	ZONA FRANCA ARGOS	183.814
35	URRA. ESP	173.831
36	AGROP. CAMAGÜEY	166.253
37	FRIGOSINÚ	161.199
38	QUÍMICA INTERNAL.	159.790
39	VALORCON	144.267
40	ACODENSA	129.399

41	TECNOGLASS	126.013
----	------------	---------

42	COMEXTUN	125.954
43	COMFACOR	121.465
44	MILHEM CONTINENTE	117.021
45	MEICO	113.501
46	CAJACOPI	113.029
47	COUNTRY MOTORS	112.628
48	GRUPO ALIM. ATLÁNTICO	110.685
49	GEON POLÍMEROS AND.	109.212
50	MOLINOS ATLÁNTICO	108.690
51	LAMITECH	107.905
52	CANNON	105.877
53	CABOT COLOMBIANA	105.166
54	FEDCO	105.062
55	CAMAGÜEY C.I	103.067
56	INTERNATIONAL FUELS C.I.	101.455
57	CONS. MINERO UNIDO	100.291
58	VIMARCO (D,A,OF)	98.498
59	PUROPOLLO	97.351
60	OCÉANOS C.I	94.473

61	EMP. ENER. S/AND. Y PRO	91.049
62	OPERACIÓN MINERA S. XXI	90.051
63	CALTA S.A	87.647
64	COMFAMILIAR BOLIVAR	87.630
65	VEHICOTA	86.453
66	ALUMINIO REYNOLDS	86.282
67	ATUNES ENLAT. CARIBE	82.060
68	METROTEL REDES	80.793
69	ALEJANDRO CHAR & CÍA.	80.378
70	PROFICOL ANDINA	80.258
71	COMFAMILIAR ATLÁNTICO	79.769
72	TUVACOL	78.843
73	CASTRO – TCHERASSI	78.498
74	EMPICOLSA	78.253
75	INV. RUQUIM	77.645
76	CREDITÍTULOS	77.238
77	LITOPLAS	76.852
78	CARIBBEAN COMPANY	76.290
79	FARMACÁPSULAS	75.682
80	CASA DE LA VÁLVULA	75.616

81	PALMERAS LA COSTA	75.146
82	CENTRAL DE HIERROS	74.776
83	PETROWORKS	74.487
84	ATIEMPO	72.912
85	MASTERFOODS COL.	69.739
86	CURTIEMBRES BÚFALO	69.641
87	MASERING	69.542

88	RAFAEL DEL CASTILLO	69.423
89	DECAMERÓN COL.	68.644
90	CILEDCO (D,A)	66.332
91	BATERÍAS WILLARD	65.242
92	CARBONES SURAMERIC C.I.	64.690
93	COMFENALCO CARTAGENA	64.310
94	COMFAMILIAR LA GUAJIRA	64.254
95	AUTOLITORAL	62.583
96	PAVIMENTOS UNIVERSAL	62.018
97	PETROCOSTA CI	61.967
98	MOLINOS BARRANQUILLITA	61.614
99	S.O.S. LTDA (D,A,OF)	61.572
100	SERVINCLUIDOS	61.225

Fuente: Revista Semana. Edición especial Poder Caribe “*La magia y la pujanza de una región que se reinventa*”. Diciembre 6 de 2009.pag. 50-51.

Anexo 4. Inversión Extranjera según procedencia III trimestre 2008

INVERSION EXTRANJERA EN COLOMBIA MILES DE US				
PAIS	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	Total III Trimestre
AMERICA DEL NORTE - NAFTA	117.486,9	69.296,1	39.859,1	226.642,1
CANADA	483,2	56,2	692,6	1.232,1
ESTADOS UNIDOS	14.790,1	14.645,2	30.696,5	60.131,8
MEXICO	102.213,5	54.594,7	8.470,0	165.278,2
AMERICA CENTRAL Y ANTILLAS	121.820,1	79.902,0	-7.683,8	194.038,4
ANTILLAS HOLANDEASAS	30,0	-6,5	193,4	216,9
BAHAMAS	1.630,8	500,0	-36.932,6	-34.801,9
BARBADOS	58,6	243,1	76,1	377,8
BELICE	280,0	1.294,9	108,5	1.683,4
BERMUDAS	881,5	-235,9	287,3	932,8
COSTA RICA	146,0	3.864,1	1.185,0	5.195,1
GUATEMALA	-198,6	0,0	0,0	-198,6
ISLAS MARSHALL	59,1	12,7	12,7	84,5
ISLAS VIRGENES	250,0	250,0	205,1	705,1
ISLAS VIRGENES BRITANICAS	4.094,9	8.659,5	11.056,4	23.810,8
PANAMA	113.526,9	65.570,6	35.722,9	214.820,5
PUERTO RICO	8,8	19,4	2,0	30,2
AMERICA DEL SUR	14.711,2	-14.310,6	8.893,7	9.294,2
ARGENTINA	638,4	2.197,0	61,5	2.896,8
BOLIVIA	169,9	0,0	500,0	669,9
BRASIL	2.964,5	1.627,1	1.249,8	5.841,4
CHILE	2.334,1	-17.772,4	5.754,3	-9.684,0
ECUADOR	2.768,9	157,7	153,5	3.080,1
PERU	3.048,7	-106,5	164,5	3.106,6
URUGUAY	893,0	160,0	51,7	1.104,7
VENEZUELA	1.893,7	-573,4	958,4	2.278,6
EUROPA	18.837,7	20.964,3	175.719,3	215.521,4
ALEMANIA	521,8	62,7	62,4	646,9
BELGICA	80,0	0,0	80,0	160,0
ESPAÑA	-8.313,7	21.438,4	-1.361,6	11.763,2
FRANCIA	164,1	1.966,8	602,5	2.733,3
HOLANDA	20.395,6	-3.306,9	166.097,3	183.186,1
INGLATERRA	2.185,2	2.698,0	983,0	5.866,2
ITALIA	1.486,9	447,5	1.093,4	3.027,8
PORTUGAL	1.798,5	262,8	145,7	2.206,9
SUIZA	409,3	-3.048,4	5.445,6	2.806,5
TURQUIA	109,9	0,0	0,0	109,9
ASIA	3.590,1	1.913,1	-6.074,1	-570,8
INDIA	148,0	22,0	13,0	182,9
JAPON	2.119,8	0,0	-11.289,2	-9.169,4
LIBANO	14,5	871,2	240,0	1.125,7
MALASIA	56,6	1.020,0	0,0	1.076,6
OTROS PAISES	66,3	218,2	96,8	381,3
CHIPRE	50,0	0,0	45,0	95,0
MAURICIO	14,3	14,3	52,3	80,8
TOTAL	276.512,3	157.983,2	210.811,1	645.306,6

Fuente: Proexport Colombia- Dirección Comercial

Anexo 5. Inversión extranjera Directa- flujo de residencia por empresa receptora

REGISTRO DE LA INVERSION EXTRANJERA EN COLOMBIA en millones de US				
Flujo por Ciudad de Residencia de la Empresa Receptora - III Trimestre 2008				
CIUDAD	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	Total III Trimestre
ARMENIA	1.289,7	523,1	8,4	1.821,3
BARRANCABERMEJA	8,0	0,0	0,0	8,0
BARRANQUILLA	1.399,8	1.251,3	4.652,3	7.303,4
BOGOTA	227.319,2	119.106,3	4.689,2	351.114,8
BUCARAMANGA	399,2	41,1	4.500,0	4.940,3
BUENAVENTURA	81,0	36.105,9	1.875,0	38.061,9
CALI	-4.450,1	3.260,0	1.858,3	668,2
CARTAGENA	7.812,1	1.264,9	1.875,3	10.952,3
CIRCASIA	20,0	50,0	0,0	70,0
COTA	819,4	183,6	0,0	1.003,0
ENVIGADO	-31.339,0	-20.504,9	164.924,5	113.080,6
FUNDACIÓN	2,5	1,9	0,0	4,4
FUNZA	200,0	900,0	2.104,6	3.204,6
ITAGUI	3.000,8	7.220,5	1.553,1	11.774,4
LA ESTRELLA	730,0	0,0	730,0	1.460,0
MAGANGUÉ	157,9	0,0	0,0	157,9
MALAMBO	500,0	800,0	1.000,0	2.300,0
MANIZALES	16.834,0	0,0	0,5	16.834,4
MEDELLIN	48.042,3	1.522,7	15.575,1	65.140,1
MOSQUERA	121,4	30,4	0,0	151,8
NO REGISTRADO	1.420,0	807,4	2.151,7	4.379,0
PALMIRA	100,0	0,0	0,0	100,0
PEREIRA	55,0	50,0	111,1	216,1
SABANETA	120,0	0,0	0,0	120,0
SANTA MARTA	1.480,0	1.765,9	0,0	3.245,8
SOACHA	153,7	1.230,3	25,1	1.409,0
TOCANCIPA	80,0	100,0	0,0	180,0
YUMBO	155,5	959,8	389,8	1.505,2
Total	276.512,3	157.983,2	210.811,1	645.306,6
1/ Corresponde a inversiones en empresas en constitución.				

Fuente: Proexport Colombia Dirección comercial

Anexo 6 . Inversión extranjera en Colombia I semestre 2009

1. Flujos de Inversión principales sectores US millones

FLUJOS INVERSION - PRINCIPALES SECTORES (US\$ Millones)						
	2007	2008	I Sem 2008	I Sem 2009	Var 07-08	Var IS 08- IS 09
Minas y Cant.	1.100	1.938	817	1.716	76%	110%
Sector Petrolero	3.333	3.409	2.026	1.524	2%	-25%
Manufactureras	1.867	1.748	907	758	-6%	-16%
Estab. Financieros	1.319	1.095	401	287	-17%	-28%
Transp, Almacen. y Comun.	414	853	452	255	106%	-44%
Comer, Restau. y Hoteles	803	1.049	605	171	31%	-72%
Construcción	210	380	172	127	81%	-27%
Electricidad, Gas y Agua	-79	16	-14	28	-121%	304%
Serv. Comunales	40	72	32	26	78%	-18%
Agricul, Caza, Silvi. y Pesca	40	41	19	5	2%	-76%
TOTAL	9.049	10.600	5.417	4.897	17%	-10%

2. Flujos de Inversión principales países

FLUJOS INVERSION - PRINCIPALES PAÍSES (US\$ Millones)								
RANK*	PAÍS	2007	2008	IS 2008	IS 2009	% Part. IS 09	Var 07-08	Var IS 08- IS 09
1	ESTADOS UNIDOS	1.389,1	1.799,8	1.010,5	921,0	19%	30%	-9%
2	INGLATERRA	34,9	199,7	11,9	23,4	0%	472%	97%
3	ESPAÑA	289,0	563,8	424,9	370,0	8%	95%	-13%
4	ANGUILLA	1.019,9	1.184,5	673,7	419,7	9%	16%	-38%
5	MEXICO	340,4	411,8	93,0	150,5	3%	21%	62%
6	PANAMA	477,2	759,6	221,3	161,7	3%	59%	-27%
7	ISLAS VIRGENES	69,6	8,7	9,4	86,2	2%	-88%	818%
8	BERMUDAS	12,4	31,4	6,7	202,1	4%	154%	2912%
9	BRASIL	529,0	125,1	115,3	15,6	0%	-76%	-86%
10	ISLAS CAYMAN	131,2	0,0	0,0	14,2	0%	-100%	-
11	FRANCIA	139,3	70,3	60,4	5,1	0%	-50%	-92%
12	CANADA	8,0	51,9	32,9	17,7	0%	548%	-46%
13	SUIZA	43,1	56,7	35,8	41,7	1%	32%	16%
14	LUXEMBURGO	11,0	2,5	1,8	96,5	2%	-77%	5126%
15	VENEZUELA	33,8	0,7	-12,4	11,8	0%	-98%	-195%
16	CHILE	45,7	44,8	36,5	43,1	1%	-2%	18%
17	BAHAMAS	5,7	8,8	4,2	6,3	0%	55%	49%
18	ALEMANIA	4,4	52,1	49,8	17,4	0%	1090%	-65%
19	URUGUAY	16,5	12,0	8,8	3,6	0%	-27%	-59%
20	AUSTRALIA	7,1	3,9	2,2	33,8	1%	-45%	1403%
21	JAPON	9,2	13,0	0,8	0,9	0%	42%	12%
22	IRLANDA	4,5	1,9	1,9	0,3	0%	-57%	-85%
23	PERU	13,2	16,0	7,2	4,0	0%	22%	-44%
24	ANTILLAS HOLANDESAS	0,5	32,9	5,1	14,8	0%	7118%	192%
25	ITALIA	10,6	11,2	3,7	6,3	0%	6%	72%
26	SUECIA	0,7	0,5	0,3	0,6	0%	-39%	78%
27	REPUBLICA DE COREA	36,3	0,3	0,2	0,2	0%	-99%	13%
28	ARGENTINA	3,948	4,3	3,1	1,5	0%	9%	-51%
29	ARUBA	15,5	1,2	0,7	1,0	0%	-92%	43%
30	COSTA RICA	2,2	10,0	0,9	8,0	0%	366%	757%
31	OTROS	-808,9	-348,6	-447,7	-364,9	-7%	-57%	-19%
Subtotal sectores no petroleros 1/	3.894,8	5.130,7	2.362,8	2.314,0	47%	32%	-2%	
Reinversión de utilidades	1.820,7	1.860,9	1.028,5	1.058,7	22%	2%	3%	
Sector petrolero	3.333,2	3.408,6	2.025,9	1.523,9	31%	2%	-25%	
Total	9.048,7	10.600,2	5.417,3	4.896,5	100%	17%	-10%	

Fuente: Proexport Colombia – Dirección Comercial

3. IED acumulada en Colombia por país- región de origen según balanza de pagos 2002- i semestre 2009.

PAIS/REGIÓN	2002	2003 pr/	2004 pr/	2005 p/	2006 p/	2007 p/	2008 p/	I Sem 2008	I Sem 2009	Acumulado 2002 - I Sim 2009 US\$ Millones	% Part. I Sem 2008	% Part. I Sem 2009	% Part. acumulado
AMÉRICA DEL NORTE	985,6	307,5	897,8	2.475,6	1.574,1	1.737,5	2.263,4	1.136,4	1.089,2	11.330,8	48%	31%	40%
EUROPA	160,3	483,8	208,1	4.764,6	716,0	-275,8	573,4	130,6	181,5	6.811,8	6%	30%	27%
ANTILLAS	265,1	163,1	227,2	368,8	515,3	1.242,4	1.241,8	694,8	546,0	4.569,8	29%	17%	16%
AMÉRICA CENTRAL	214,4	144,8	525,5	433,9	252,4	495,2	809,6	231,6	375,3	3.251,1	10%	20%	12%
AMÉRICA DEL SUR	51,5	30,0	88,2	85,3	99,0	639,0	204,8	157,6	79,4	1.277,3	7%	1%	5%
ASIA	2,7	46,3	10,7	3,5	11,3	49,1	33,8	9,6	3,5	161,0	0%	0%	1%
RESTO DEL MUNDO	1,3	22,6	9,0	8,1	6,3	7,3	3,9	2,2	39,0	97,4	0%	0%	0%
1 ESTADOS UNIDOS	783,9	273,8	874,2	1.410,4	1.524,1	1.389,1	1.799,8	1.010,5	921,0	8.976,3	43%	40%	33%
2 INGLATERRA	-10,8	35,0	16,5	3.747,1	17,5	34,9	199,7	11,9	23,4	4.063,3	1%	1%	15%
3 ESPAÑA	107,4	154,7	135,6	598,8	492,0	289,0	563,8	424,9	370,0	2.711,3	18%	16%	10%
4 ANGUILLA	-	-	-	-	-	1.019,9	1.184,5	673,7	419,7	2.624,1	29%	18%	10%
5 MEXICO	20,5	19,0	16,4	1.062,8	31,4	340,4	411,8	93,0	150,5	2.052,8	4%	7%	7%
6 PANAMA	40,5	134,8	10,4	209,5	239,7	477,2	759,6	221,3	161,7	2.032,3	9%	7%	7%
7 ISLAS VIRGENES	166,5	124,8	194,0	276,9	349,2	69,6	8,7	9,4	86,2	1.276,0	0%	4%	5%
8 BERMUDAS	173,2	7,0	513,3	222,3	7,6	12,4	31,4	6,7	202,1	1.169,2	0%	9%	4%
9 BRASIL	10,5	0,8	7,5	8,2	19,5	529,0	125,1	115,3	15,6	716,1	5%	1%	3%
10 ISLAS CAYMAN	76,4	6,0	5,2	31,3	168,7	131,2	-	0,0	14,2	423,0	0%	1%	2%
11 FRANCIA	-	131,5	4,1	18,2	3,8	139,3	70,3	60,4	5,1	372,4	3%	0%	1%
12 CANADA	181,1	14,7	7,3	2,5	18,5	8,0	51,9	32,9	17,7	301,7	1%	1%	1%
13 SUIZA	3,4	46,9	13,2	33,2	16,6	43,1	56,7	35,8	41,7	254,8	2%	2%	1%
14 LUXEMBURGO	1,0	1,9	0,7	-	109,1	11,0	2,5	1,8	96,5	222,7	0%	4%	1%
15 VENEZUELA	29,7	6,0	62,3	16,3	59,4	33,8	0,7	-12,4	11,8	220,0	-1%	1%	1%
16 CHILE	2,1	0,7	0,7	6,3	2,2	45,7	44,8	36,5	43,1	145,7	2%	2%	1%
17 BAHAMAS	11,1	28,5	5,0	57,4	7,3	5,7	8,8	4,2	6,3	129,9	0%	0%	0%
18 ALEMANIA	6,5	9,3	2,7	11,5	1,6	4,4	52,1	49,8	17,4	105,5	2%	1%	0%
19 URUGUAY	2,0	2,8	1,0	36,8	9,4	16,5	12,0	8,8	3,6	84,1	0%	0%	0%
20 AUSTRALIA	0,4	22,6	0,7	3,2	0,6	7,1	3,9	2,2	33,8	72,3	0%	1%	0%
21 JAPON	0,6	41,2	6,6	0,0	0,6	9,2	13,0	0,8	0,9	72,1	0%	0%	0%
22 IRLANDA	-	-	0,1	14,0	38,1	4,5	1,9	1,9	0,3	59,0	0%	0%	0%
23 PERU	1,9	7,3	6,3	7,8	2,0	13,2	16,0	7,2	4,0	58,5	0%	0%	0%
24 ANTILLAS HOLANDESES	0,9	0,1	6,3	0,1	-	0,5	32,9	5,1	14,8	55,5	0%	1%	0%
25 ITALIA	3,5	0,3	4,1	2,4	8,8	10,6	11,2	3,7	6,3	47,2	0%	0%	0%
26 SUECIA	1,6	23,8	16,9	1,4	0,4	0,7	0,5	0,3	0,6	45,8	0%	0%	0%
27 REPUBLICA DE COREA	0,1	-	-	0,2	4,5	36,3	0,3	0,2	0,2	41,6	0%	0%	0%
28 ARGENTINA	3,8	8,1	4,9	2,5	3,0	3,9	4,3	3,1	1,5	32,0	0%	0%	0%
29 ARUBA	3,9	3,7	2,9	2,9	0,1	15,5	1,2	0,7	1,0	31,2	0%	0%	0%
30 COSTA RICA	0,1	1,7	1,0	2,6	4,1	2,2	10,0	0,9	8,0	29,6	0%	0%	0%
31 OTROS	59,3	91,1	46,6	354,3	44,6	-808,9	-348,6	-447,7	-364,9	-926,5	-	-	-
Subtotal sectores no petroleros 1/	1.680,9	1.198,2	1.966,6	8.139,8	3.174,4	3.894,8	5.130,7	2.362,8	2.314,0	27.499,3	100%	100%	100%
Reinversión de utilidades	3,7	244,4	554,2	987,5	1.486,7	1.820,7	1.860,9	1.028,5	1.058,7	8.016,7	-	-	-
Sector petrolero	449,1	277,9	494,9	1.124,6	1.995,0	3.333,2	3.408,6	2.025,9	1.523,9	12.607,2	-	-	-
Total	2.133,7	1.720,5	3.015,6	10.252,0	6.656,0	9.048,7	10.600,2	5.417,3	4.896,5	48.323,3			

Fuente: Proexport Colombia- Dirección Comercial



Anexo 7. Inversión extranjera en Colombia – Flujo Anual según Ciudad, Departamento y Actividad Económica III trimestre 2008

INVERSION EXTRANJERA EN COLOMBIA											
Flujo anual según Ciudad, Departamento y Actividad Económica - Tercer Trimestre de 2008											
Cifras en miles de US\$											
PARTE 1/4											
SECTOR/DEPARTAMENTO CIUDAD	AGRICULTURA	PESCA	MINERIA	INDUSTRIA	ELECTRICIDAD	CONSTRUCCION	COMERCIO	HOТЕLES	TRANSPORTE	FINANCIERO	
ANTIOQUIA	COPACABANA	0,0	0,0	0,0	66,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	EL CARMEN DE VIBORAL	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	ENVIGADO	0,0	11,4	0,0	-336,3	0,0	112.928,0	452,6	0,0	0,0	0,0
	ITAGUI	0,0	0,0	0,0	3.000,0	8.543,6	0,0	200,0	0,0	30,0	0,0
	LA CEJA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	10,0	0,0	0,0	0,0
	LA ESTRELLA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1.460,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	MEDELLIN	1.469,4	0,0	340,5	2.414,9	560,0	1.634,5	37.085,2	0,0	3.545,0	688,6
	RETIRO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	SABANETA	0,0	0,0	0,0	70,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total ANTIOQUIA		1.469,4	11,4	340,5	5.215,1	9.103,6	1.634,5	151.673,2	462,6	3.575,0	688,6
ATLANTICO	BARRANQUILLA	20,0	148,4	0,0	3.024,4	0,0	0,0	1.478,4	84,2	2.392,4	65,0
	MALAMBO	0,0	0,0	0,0	2.300,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total ATLANTICO		20,0	148,4	0,0	5.324,4	0,0	0,0	1.478,4	84,2	2.392,4	65,0
BOGOTA	BOGOTA	14.174,6	0,0	6.433,6	8.279,0	15,0	9.554,6	-4.260,2	14.356,0	152.583,1	113.733,9
Total BOGOTA		14.174,6	0,0	6.433,6	8.279,0	15,0	9.554,6	-4.260,2	14.356,0	152.583,1	113.733,9
BOLIVAR	CARTAGENA	87,6	0,0	0,0	7.968,1	0,0	250,5	916,4	506,3	25,5	0,0
	MANGUÉ	157,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total BOLIVAR		245,5	0,0	0,0	7.968,1	0,0	250,5	916,4	506,3	25,5	0,0
BOYACA	SOGAMOSO	0,0	0,0	0,0	2.000,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	TUNJA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total BOYACA		0,0	0,0	0,0	2.000,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CALDAS	MANIZALES	180,0	0,0	0,0	16.654,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	RIOSUCIO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,3	0,0	0,0	0,0
Total CALDAS		180,0	0,0	0,0	16.654,0	0,0	0,0	4,3	0,0	0,0	0,0
Total BOYACA		180,0	0,0	0,0	16.654,0	0,0	0,0	8,6	0,0	0,0	0,0
CESAR	VALLEDUPAR	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	50,0	0,0	0,0	0,0
Total CESAR		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	50,0	0,0	0,0	0,0
CAUCA	CALOTO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	MIRANDA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	SANTANDER DE QUILICHAO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total CAUCA		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CHOCO	ACANDI	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total CHOCO		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CORDOBA	MONTERIA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total CORDOBA		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CUNDINAMARCA	CAJICA	0,0	0,0	0,0	608,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	CHIA	0,0	0,0	0,0	106,5	0,0	0,0	14,0	0,0	0,0	0,0
	COTA	180,0	0,0	0,0	787,6	0,0	0,0	35,3	0,0	0,0	0,0
	FUNZA	0,0	0,0	0,0	3.204,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	MOSQUERA	0,0	0,0	0,0	151,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	SOACHA	0,0	0,0	0,0	1.383,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	25,1
	TOCANCIPA	0,0	0,0	0,0	180,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total CUNDINAMARCA		180,0	0,0	0,0	6.422,6	0,0	0,0	49,3	0,0	0,0	25,1

Cifras provisionales

Fuente: Sección de Análisis Económico y Estadístico - DCIN.

Fuente: Sección de análisis económico y estadístico DCIN- Proexport Colombia Inversión Extranjera.

Anexo 8. Entrevista a Claudio Devani, asesor Secretaria de Planeación Gobernación del Magdalena, realizada en Santa Marta, el día 24 de febrero de 2010.

¿Desde el punto de vista de internacionalización y competitividad en que ha trabajado el Departamento del Magdalena?

La agenda de competitividad y productividad en el periodo de 2004- 2005, se desarrollo el documento, liderado por planeación Nacional, que surgió a raíz del TLC. Hoy en día ha cambiado la metodología, porque el gobierno Nacional creo el sistema administrativo de competitividad así como la consejería presidencial para la competitividad y dentro de esto hay unos consejos de entidades públicas y privadas (MIT, PLANEACION), consejo privado de competitividad creado en el año 2007 y 2008 donde cambiaron el enfoque metodológico.

¿ Qué es la Agenda de competitividad?

Es la planeación con enfoque de producto, enfoque regional y sectorial. A cada una de las regiones se les pidió q elaboraran una agenda interna identificando sus ventajas y cuales serian sus ventajas lideres, sus problemas de competitividad quienes eran los actores claves y cuáles eran sus necesidades para competir en el mercado internacional.

La mayoría de departamentos, priorizaron en turismo, q necesitaban para fortalecer esa línea de negocio, desde el punto de vista de infraestructura física de competitividad, mejoramiento de entornos urbanos o de desarrollo de atractivos turísticos. La competitividad medida en costo o diferenciación de producto, suponiendo q con esto, esta apuesta productiva iba hacer competitiva frente a un mercado de competencia.

¿En qué sectores el Departamento del Magdalena se fortaleció para trabajar en las apuestas productivas?

El Departamento del Magdalena fortaleció sus áreas de competencia con el turismo de naturaleza, como una de las líneas fuertes a desarrollar a nivel internacional, la competencia es fundamental centro América, la península de Yucatán y las islas del Caribe, igualmente, identificaron que línea de negocio de turismo de naturaleza para ser competitiva, mejoramiento de turismo, infraestructura de competitividad, marketing, entre otros tipos de necesidad.

¿Cómo es el enfoque que ahora se maneja para fortalecer la competitividad de las regiones?

El enfoque no se centro ahora exclusivamente en el producto. La transformación productiva busca que el país produzca más y mejor, pero que además empiece a producir bienes y servicios novedosos con contenido de innovación tecnológica, pero para eso debe revisar sus destrezas tecnológicas.

Transversal a esto, se basan en el Doing Bussiness ubicando a Santa Marta en el puesto número 6, siendo ciudades intermedias las que ocupan los mejores puestos.

Se busca mejorar el clima de los negocios en 21 ciudades, ubicando a Santa Marta en el puesto número 6, siendo ciudades intermedias las que ocupan los mejores puestos, esto gracias a la facilidad de hacer negocios en las ciudades, los trámites no son tan dispendiosos como en otras ciudades. Santa Marta es el que tiene el mejor record en cuanto a términos de importación y de exportación.

¿Cómo los reportes del Doing Bussiness favorecen la IED?

Estos reportes son promovidos por el Banco Mundial entonces, ellos los ponen en todo el mundo, pues promueve que se hagan reformas, para este caso, es quitar la mayoría de trabas para montar negocios.

¿En qué Planes de Desarrollo de la Costa Caribe se promueven las exportaciones?

- Plan estratégico y prospectivo Caribe Siglo XXI, elaborado por el antiguo CORPES COSTA ATLANTICA.
- PLAN MAESTRO DE TURISMO DEL CARIBE, consultoría contratada por el anterior Ministerio de Desarrollo Económico hace como diez años
- Los Planes estratégicos exportadores regionales (PEER) elaborados por los departamentos (conozco el caso del Magdalena, pero no se cuántos departamentos del Caribe lo hayan hecho, pero hoy están un poco en desuso), fueron elaborados con el apoyo del Ministerio de Comercio Exterior en la época del Presidente Pastrana Arango.
- Las agendas internas de productividad y competitividad (hechas entre 2004 y 2005) bajo la dirección del DNP y en convenio con CONFECAMARAS: Todos los departamentos del Caribe elaboraron una.
- Los planes regionales de competitividad (actuales), bajo la orientación de la Alta Consejería Presidencial para la Competitividad y las Regiones y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, los cuales reemplazan un poco a las agendas internas de competitividad.

Luego, hay varias iniciativas del nivel nacional que identifican apuestas exportadoras, tales como:

- Agenda agroexportadora del Ministerio de Agricultura, que identifica productos potenciales, especialmente al mercado de EEUU y cuáles son las regiones prioritarias para su producción.

¿En qué sentido es importante la prestación de servicios portuarios en la Agenda de Competitividad Regional?

Por supuesto, una de las estrategias es que Bogotá si tiene Puerto, pues sus puertos son los del Magdalena. Lo que hemos analizado en la secretaria departamental es que nuestros puertos son la salida de la región centro oriente del país. Nos interesa que nuestros puertos se consoliden como los puertos del centro del país.

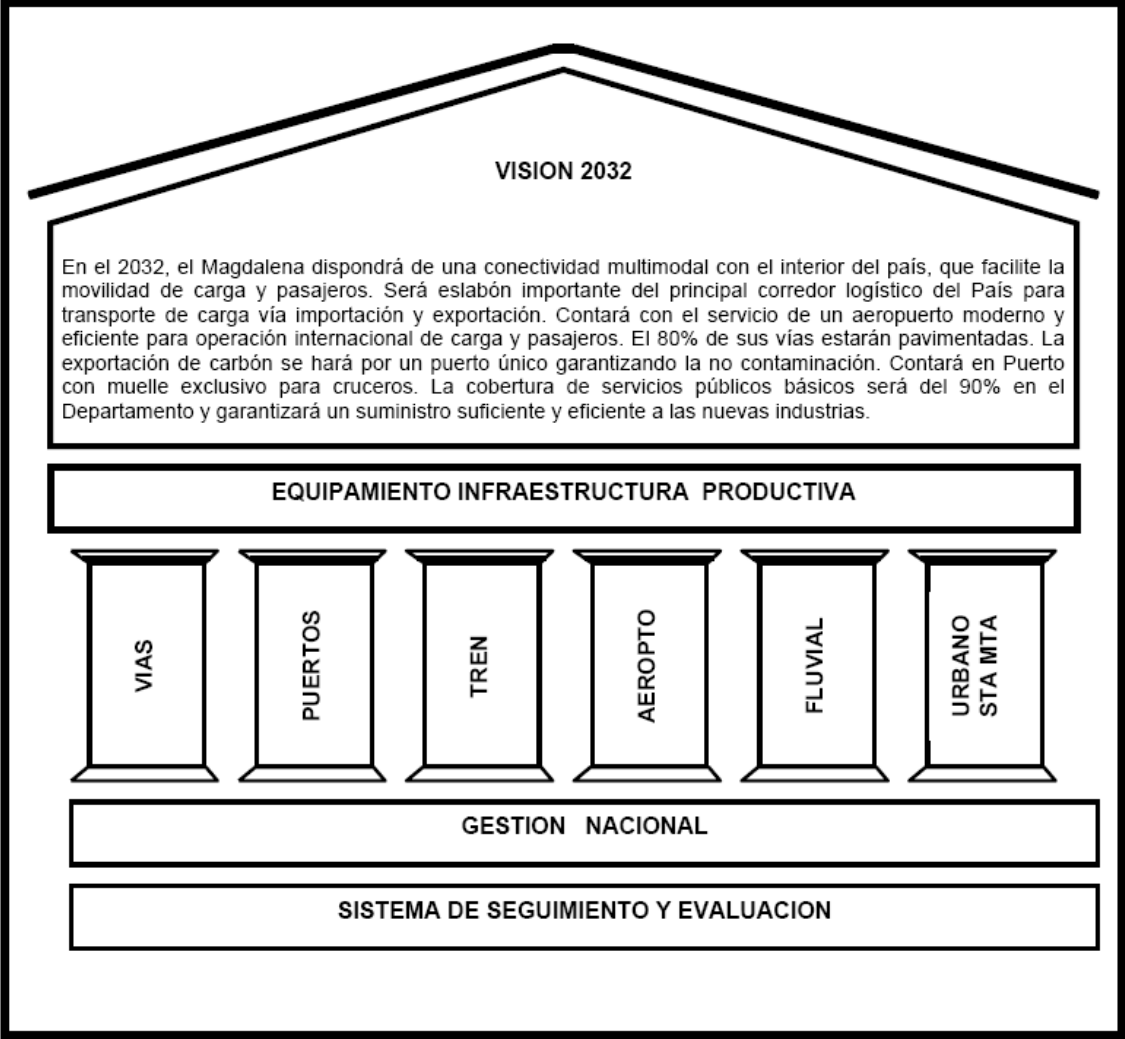
El Magdalena tiene salida a la costa occidental de Europa, de Estados Unidos, de México, se busca consolidar los puertos para que toda la carga del centro del país se transporte por el Magdalena, proyectos de iniciativa departamental.

¿Con la creación de nuevos puertos hace que se fortalezca la internacionalización del Departamento?

El Departamento se vuelve como plataforma de facilitación de comercio exterior, pues al haber puertos se incrementa el volumen de importaciones y exportación del país. Se ha trabajado en varios proyectos. Se ha hecho ampliación portuaria, formación de personal calificado en diferentes áreas de la logística internacional.

Se busca también que se internacionalicen sus productos, no es tanto que mejoremos nuestra infraestructura logística para que el resto de país saque sus productos sino que nuestro departamento se diversifique.

Anexo 9. Equipamiento de Infraestructura productiva según Agenda Regional de Competitividad.



Fuente: Comisión Regional de competitividad Magdalena. Formulación del Plan Regional de Competitividad

Anexo 10. Equipamiento Infraestructura productiva del Magdalena

INICIATIVAS		ACTIVIDADES		
1. VIAS	Conectividad Nacional e Internacional	1	Doble Calzada "Y" de Ciénaga – Mamatoco	
		2	Vía alterna al Puerto. Quebrada el Doctor - Puerto Santa Marta	
		3	Doble Calzada Mamatoco – Paraguachón.	
		4	Autop Las Américas: Panamá – Maracaibo.	
		5	Ruta del Sol: Bogotá – Sta Marta	
	Plan Vial del Magdalena Conectividad Intra Departamental	6		Vía de la Productividad 197 Kms
				Vía Minca – Campano – La Tagua
				El Piñón – Pivijay 33.7 Kms
				Pivijay – Apure 90 Kms
				Santa Ana – La Gloria (Final) 59.5 Kms
				Sta Ana – Guamal 65 Kms
				El Banco – El Burro 12 Kms
				Pueblo Nuevo – Sta Rosa de Lima 87 Kms
				San Pablo – San Pedro 20 Kms
	Traslado Corredor Férreo 26 Kms			
	Puerto Único de Carbón			
2. PUERTOS		7	Modernización y Expansión del Puerto de Santa Marta. Inversión SPSM Us\$ 127MM.	
		8	Operación del Puerto de Palermo.	
3. TREN		9	Seguimiento a la Licitación del Ferrocarril Central. Para habilitar transporte de carga y pasajeros desde Bogotá a Puerto/Santa Marta	
4. AEROPUERTO		10	Corto Plazo. Alargue de la pista (500 mts) y modernización del terminal.	
		11	Largo Plazo. Traslado y construcción nuevo terminal aeroportuario.	
5. FLUVIAL		12	Habilitar la navegabilidad del Río Magdalena para transporte de carga desde y hacia el interior del País.	
6. INFRAESTRUCRURA URBANA EN SANTA MARTA		13	Asegurar calidad y suministro de servicios públicos en Santa Marta que garanticen demanda de nuevas empresas y sector turismo.	
		14	Trasporte masivo de transporte urbano	
7. GESTION NACIONAL		15	Estructurar bloque de gestión ante gobierno nacional e instituciones de cooperación internacional con el objetivo de asegurar recursos para la Región. (Gob(s)+Alcalde(s)+Parlamentarios+Empresarios)	
8. SEGUIMIENTO		16	Estructurar grupo y mecanismo de control y seguimiento.	

Fuente: Comisión Regional de Competitividad del Magdalena – Formulación del Plan Regional de Competitividad.

Anexo 11. Entrevista a Nancy Romero, Coordinadora del programa de Cooperación Internacional, Gobernación del Magdalena, realizada en Santa Marta, el día 24 de febrero de 2010.

¿Por qué nace la oficina de cooperación internacional en el Magdalena?

La oficina nace a partir de la necesidad de adquirir oportunidades para conseguir recursos, para complementar las acciones implementadas por el plan de desarrollo. La oficina de proyectos crea la oficina de cooperación internacional hace 8 meses, en esto hemos trabajado en planeación identificando los problemas de cada una de las necesidades y cuales son susceptibles a cooperación internacional.

Son los primeros pasos que estamos haciendo para canalizar proyectos muy puntuales.

1. ¿Cuál es el plan de acción del Departamento en cuanto a cooperación internacional?

Nuestro plan de acción va hacia equidad social, pues el Departamento es muy pobre y estamos buscando acciones internacionales que los ayuden al mejoramiento de su calidad de vida. Igualmente, existen acciones basadas en competitividad, acciones simultáneas que nos permita desarrollarnos.

2. ¿Con qué entidades se están apoyando para realizar sus planes de acción?

Más que buscar un país para generar cooperación, empezamos a buscar acciones con organismos internacionales sin distinción de países; algunos países tienen más experiencia en algunos temas. Por ejemplo, Costa Rica, tiene experiencia en turismo, en un futuro se espera trabajar con ellos conjuntamente con el programa CTPD que es cooperación entre países en desarrollo; apoyado con ellos podríamos conocer como parte de su experiencia como transferencia o iniciar el desarrollo de proyectos turísticos con orientación más clara. La idea es buscar depende del tema, cual es el cooperante que nos beneficia

3. ¿Según su perspectiva, en que ha trabajado el Departamento en cuanto a internacionalización?

El departamento tiene un potencial enorme en cuanto al turismo, pero la mayoría de los proyectos están hechos por el sector privado. Consolidar el corredor eco turístico, estamos trabajando en un proyecto de doble calzada desde Ciénaga hasta Mama toco. Es pensar global, pues la internacionalización poco a poco se ha venido trabajando.

Anexo 12. Entrevista a Iván Díaz Granados, Jefe de Seguridad Sociedad Portuaria de Santa Marta, realizada en Santa Marta, el día 23 de febrero de 2010

¿La prestación del servicio portuario, se hace exclusivamente para el mercado externo o también para el mercado nacional?

Para el mercado nacional y el mercado externo. El mercado nacional viene del centro del país como Bogotá, Bucaramanga en el caso de los gráneles, algunos caso en Medellín. Las empresas cuando desean exportar, nosotros les damos las condiciones para que utilicen el puerto de Santa Marta. Muchas veces es más costoso, traer un producto desde Europa del norte hasta Santa Marta y luego llevarlo desde Santa Marta hasta el centro del país.

1. ¿Cómo es el proceso de descargue de la mercancía?

Las autoridades dan el permiso para que se descargue, en el caso del granel, se puede descargar cargarlo al camión, es lo que se llama descargue directo, mediante la modalidad de nacionalización. Cuando no está nacionalizada, la mercancía se dirige a unas bodegas dentro del puerto, modalidad de descargue indirecto.

En el caso de los contenedores siempre hay inspección en el caso de exportación. El tiempo máximo de las mercancías en las bodegas, depende de los convenios comerciales, es posible del uso del puerto por parte del cliente dándole días de gracia, pero como esto es un proceso de logística, es decir, la gente necesita sus productos para procesarlos la idea es que la mercancía dure el menos tiempo posible.

2. ¿Cuáles son las principales estrategias para que la Sociedad portuaria de Santa Marta sea altamente competitiva frente a los demás puertos de la región?

El crecimiento del puerto en cuanto a la parte contenedores, haciendo inversión en equipos de maquinaria, como las grúas, RTC (son los equipos que acomodan los contenedores en los patios, permitiendo que la altura de los contenedores sean mucho más altos), el mejoramiento de las instalaciones con obras civiles, ampliación del muelle número uno en 80 metros, dando mas área, inversión en scanner para hacer la inspecciones de manera más eficiente sin causar daños y convenios con autoridades que permitan mejorar la cadena de suministros.

3. ¿Existen futuros proyectos en materia logística entre la Gobernación del Magdalena y el Gobierno Nacional, gracias al Plan de Expansión Portuaria?

La gobernación hace parte de la junta directiva de la Sociedad Portuaria, al igual que la Alcaldía y obviamente el Gobierno es el que hace la concesión, entonces todos los proyectos que se hagan van de la mano con el INCO (Instituto Nacional de Concesiones), es algo que la

Sociedad no la puede hacer sola. El gobierno, en algunas ocasiones, puede darle negativa a la prórroga de la concesión.

Nosotros tenemos que hacer inversiones y eso es lo que estamos haciendo, en la actualidad hay capacidad por 110.000 TEUS de almacenamiento al año, pero la idea es llegar a 300.000 TEUS que son contenedores de 20 pies, esto está programado para dentro de tres años para la instalación de grúas pórtico.

Se va a invertir 120.000 millones de dólares en los próximos 20 años, pero la idea es comprar 2 grúas pórtico, equipos para poner contenedores de 6 en alto, en la actualidad solo se pueden colocar de 4 en alto. La idea es llegar a mover al rededor de mover 200.000 TEUS.

Con la ampliación del Terminal y la modernización de equipos habrá más eficiencia en los tiempos de operación de las mercancías, facilitando el comercio y la actividad portuaria exterior.

4. ¿La disponibilidad de una moderna infraestructura de transporte en el Departamento del Magdalena atrae inversión extranjera en el país?

Claro, Puertos como DRUMMOND, PRODECO, ARGOS, son inversión extranjera en el país, hay compañías que procesan combustibles como es el caso de Coltabaco . Si se logra desarrollo en el puerto, no solo va a servir como soporte para el desarrollo de la ciudad, sino un punto importante de inversión extranjera al país; si tenemos líneas de crucero que lleguen al puerto es inversión, dinero que no se tenía presupuestado.

5. ¿Cuáles son los servicios que debe prestar un Puerto marítimo?

Bueno, el recibo y el zarpé de barcos, cargue y descargue de mercancías, inspecciones de mercancías, son muchos los servicios, pero básicamente el puerto es una plataforma para el comercio internacional y para la cadena de suministros, si tu quieres exportar en grandes cantidades, tienes que pasar por un puerto, entonces los servicios de los puertos están relacionados con eso.

6. ¿Cuáles son las principales rutas marítimas utilizadas frecuentemente?

Son las que van a Europa, igualmente a Estados Unidos pero en menos proporción, ahora con Mersk tenemos un servicio a Houston- Texas y a Mobile – Alabama y Nueva York , que es el western Ave que es una sola vez por semana.

7. Cuál es el Puerto que más mueve carga en Colombia?

Santa Marta al año mueve 900 atraques, pero no es el que más mueve pues depende del tipo de mercancía somos el segundo en cuanto a carga, quien puntea es el de Buenaventura. Cartagena mueve carga en contenedor, moviendo 1200.000 de contenedores ubicándose en el 1 puesto. Santa Marta es el primero en movimiento de contenedores refrigerados por el banano, uchuva, las frutas exóticas. Nuestro fuerte en exportación es más que todo el carbón y el banano, los perecederos. En cuanto a las importaciones lo que más se mueve es el granel limpio, pues es mucho más económico importar que cultivarlos acá en Colombia.

8. ¿Cuál es la importancia del Puerto de Santa Marta?

Tiene 3 ventajas, la profundidad, 20 metros a la orilla del muelle es decir que se pueden cargar barcos de 20.000 toneladas, la ubicación geoestratégica, es la mejor ubicación para un puerto es esta, porque está cubierto de la brisa, del mal tiempo en el mar. El puerto es más cercano a Estados Unidos y a Europa respecto a los demás, no tanto por esto sino que estamos en el Caribe, de hecho este proyecto de los contenedores lo estamos realizando con una compañía S S.A MARINE, quienes manejan el puerto de Manzanillo International Terminal en Panamá, ellos tienen una base en Panamá, donde reciben el mercado de oriente, pero nosotros como somos socios de ellos podríamos transformarnos en un punto de importante para el trasbordo de contenedores del Caribe. Nosotros como puertos tenemos que mirar, la influencia que tiene el canal de Panamá, estamos en el Caribe tenemos movimiento de mercancías hay muchas islas del Caribe que no producen nada, pero además de eso, están los puertos de EEUU y de Europa, por eso el tema del banano es tan importante. También es importante resaltar, que es lo que se consume en el país interno para producir hacia el exterior.

9. Cuál es su estrategia exportadora simplemente es un servicio prestado a las empresas?

Una estrategia exportadora, es que nosotros queremos darle todas las facilidades al cliente para que puedan sacar su mercancía correctamente y sin inconveniente, siempre y cuando cumpliendo con las leyes que nos da el Gobierno Nacional. Les damos tiempo de tener su mercancía en el puerto, apoyo en materia logística y sobre todo la parte de seguridad.

Anexo 13. Entrevista Mauricio Suárez – Gerente Sociedad Portuaria de Santa Marta¹

¿Cuáles son los principales problemas de la cadena logística?

Uno de los principales problemas en la cadena logística son los costos en las operaciones para las inspecciones tanto antinarcóticos como de la DIAN, ya que aun cuando son obligatorios para garantizar la calidad de los procesos, en ocasiones llevan a un costo extra en la logística del cliente y por ende encarece los productos. Otro problema en la cadena logística es el transporte de la mercancía desde puerto hasta destino o viceversa ya que la topografía del país nos lleva a tener unas vías complicadas y los transportadores tienen mayor desgaste en sus vehículos, dando esto un transporte costoso.

Precisamente esas condiciones topográficas y la producción de alimentos, muchas veces alejada de las zonas portuarias, dificulta aún más la llegada de las mercancías a puerto.

¿Cómo intenta fortalecer la SPSM el acceso a la terminal?

El puerto está en capacidad de ofrecer servicio puerta a puerta e interactuar en la cadena logística en la medida que el cliente quiera. La SPSM ha venido trabajando con el objetivo de vincularse a los desarrollos ferroviarios que actualmente promueve el Estado. En particular, ha centrado su interés en el proyecto de Concesión del Sistema Ferroviario Central, que combinado con un modelo de negocio logístico de transporte bimodal puerta-puerta, revolucionaría la oferta de transporte de mercancías en Colombia a través de un esquema mucho más confiable y competitivo que el actual.

En materia de carga pesada y materia prima, el Río Magdalena debe ser fundamental.

¿Cómo mejorar la red fluvial nacional?

La navegación por el Río Magdalena debe ser vista de dos maneras: la navegación a través de su acceso marítimo y la navegación fluvial propiamente.

En ambos casos, se debe atacar de manera inmediata, el estado de las vías en lo que a profundidad de sus canales se refiere, de manera que se asegure permanente el tránsito de embarcaciones de gran calado tanto en la porción marítima como en la navegación en toda su extensión transitable (hasta La Dorada) de convoys y embarcaciones fluviales para el transporte masivo de cargas hacia el interior del país. Esto último teniendo en cuenta que un altísimo porcentaje de la población colombiana se encuentra asentada en inmediaciones del Río Magdalena (a menos de 8 horas por carretera). Así mismo, se debe hacer una inversión en

¹ Entrevista realizada por la revista electrónica Revista I Alimentos , edición número 10, página web disponible en : <http://www.revistaialimentos.com.co/ediciones/edicion-10/especial-exportaciones/el-multiproposito-de-la-sociedad-portuaria-de-santa-marta.htm>

la implementación de ayudas de navegación tanto nocturno como diurna para el tráfico fluvial, así como de tecnología que le permita a los diferentes terminales fluviales del interior del país (Gamarra, Barrancabermeja, Capulco, Pto. Berrio, La Dorada) ofrecer sistemas de descarga multipropósito para las diferentes cargas susceptibles de ser trasladadas por vía fluvial en Colombia. En menor medida pero con igual importancia, sería recomendable modernizar la flotilla de embarcaciones fluviales, remolques y planchones, pudiéndose revisar inclusive la implementación de planchones autopropulsados (tecnología Schottel por ejemplo) para el tráfico fluvial del Magdalena.

¿Cómo ha sido la evolución de la Sociedad Portuaria de Santa Marta (SPSM) en los últimos años?

Durante el año 2008 los puertos de servicio público movilizaron 25 millones de toneladas mostrando un crecimiento del 5% frente al año anterior. Del total nacional, Santa Marta participa con el 27% del total de cargas movilizadas. Comparando los resultados con el año anterior, la Sociedad Portuaria de Santa Marta cerró con un crecimiento del 13%. Las importaciones crecieron en un 14% y las exportaciones en un 12%. El granel sólido lideró el crecimiento de las importaciones con un 17% frente al mismo período del año 2007, consolidándonos una vez más como la principal terminal de la costa atlántica en este tipo de carga.

La ampliación de la terminal de contenedores aumentará un 300% la recepción de los mismos. ¿Cómo incrementará este proyecto la dinámica del puerto?

La incrementará haciéndolo más eficiente para estar a la altura de terminales de contenedores de clase mundial en las cuales la seguridad y eficiencia son el objetivo principal. Habrá una reingeniería en los procesos de preparación de la carga e inspecciones, la cual ya ha iniciado con la implementación del SPINNAKER (Software de TIDEWORKS™ para organización de patio y buque), además de procedimientos de Inspección Física Simultánea, encabezados por el Ministerio de Comercio exterior. La dinámica será tal que se atenderán naves más grandes (buques Panamax de contenedores) y con menores tiempos de permanencia. Esto se logrará con la mejora en la eficiencia operacional (300% aprox) que nos brindan los nuevos equipos, 35 movimiento/hora.

¿Que otras inversiones se prevén en el plan expansionista del Puerto?

Se tendrán inversiones nuevas en el Subterminal de Gráneles, aumentando a una capacidad de 2.500.000 toneladas, es decir un incremento del 67% y un rendimiento operacional de 370 toneladas hora. En el Subterminal de Contenedores aumentaríamos la capacidad a 420.000 TEUS (unidad de medida de capacidad de transporte marítimo en contenedores) llegando a un

incremento del 40%. Por último se tendrá un nuevo muelle para la recepción de motonaves de granel líquido.

¿Cómo está preparado el puerto para la carga refrigerada?

Con una inversión de US\$300.000, ya se encuentra en su recta final de construcción 2 centros de transferencia refrigerados con temperaturas hasta de -7°C , donde podremos atender cargas congeladas, con miras al apoyo logístico que permitirá garantizar aún más la cadena de frío y así mantener la calidad de los productos perecederos. Esta infraestructura estará disponible aproximadamente en julio.

Anexo 14. Entrevista Nicola Sandoval Minervini, Gerente General Palermo Sociedad Portuaria, entrevista realizada en Bogotá, el 11 de marzo de 2010.

¿Desde la apertura de Puerto Palermo, cuál es su mercado objetivo?

Analizamos cuales eran los mercados potenciales de los puertos, identificamos que era contenedores, gráneles, carga general, como estamos arrancando no nos podemos enfocar en todos, nuestro objetivo del 2010 es especializarse en mercado de carga general como aceros y gráneles, en este momento no estamos atendiendo el mercado de los contenedores pues es un mercado complejo.

¿Qué ventajas tiene Puerto Palermo, frente a los demás puertos de la zona?

Tenemos una ventaja por calado, que es la profundidad del rio que nos permite atracar barcos en mayor tamaño, tenemos otra ventaja que es estar fuera de la ciudad lo que nos da amplias zonas de expansión contrario a los demás puertos que nos compiten, también estamos ubicados a un kilometro y medio de la troncal que lleva al interior del país por lo cual nos lleva acceso directo del puerto a la vía principal evitando congestión y tráfico, tenemos también una condición aduanera especial que nos habilito la DIAN hace dos años, que nos permite tener carga por un año antes de nacionalizarla, contrario a los demás puertos de la zona que solo se les permite 60 días de estar en puerto. Esto es lo que nos ha permitido ir ganando mercado además del servicio personalizado.

¿Qué piensa usted, del plan de expansión portuaria promovida por el Presidente de la República Álvaro Uribe Vélez?

Sí, definitivamente Colombia tiene falencias con la infraestructura portuaria en el momento en que logremos la aprobación del TLC, no van hacer suficientes para atender esa carga, hoy los puertos públicos que fueron concesionados están saturados y se requiere de toda esta promoción que ha hecho Uribe para la construcción de nuevos puertos para mejorar la infraestructura portuaria.

¿La prestación del servicio portuario, se hace exclusivamente para el mercado externo o también para el mercado nacional?

Todo lo que es importación viene hacia al mercado nacional y todo lo que va al exterior va para exportación es una combinación de comercio exterior de clientes nacionales como internacionales.

¿Cuáles son las principales estrategias para que Puerto Palermo sea altamente competitivo frente a los demás puertos de la región?

Estamos innovando en tecnología, tenemos infraestructura totalmente nueva, grandes inversiones apalancadas en banca multilateral exterior que tiene mejores tasas, hemos invitado

a nuestros clientes potenciales al puerto para que se vuelvan socios no que solo aporten volumen sino accionistas del puerto lo que nos ha permitido formar una estructura competitiva frente a los demás puertos.

¿Existen futuros proyectos en materia logística entre la Gobernación del Magdalena o sus alrededores con el gobierno Nacional?

Nosotros pertenecemos al Departamento del Magdalena, debemos estar sujetos a las condiciones que propone el Departamento, pero sin embargo quien nos rige las concesiones portuarias, es Cormagdalena. Igualmente, el reporte se hace al Atlántico, por estar más cerca a Barranquilla, la capitanía de puerto de Barranquilla es quien nos vigile al igual que la DIAN. Nuestro impacto está dividido entre los departamentos del Atlántico y del Magdalena.

¿Cómo la creación de un puerto marítimo, se vuelve también en una gran ayuda social?

Si, es uno de los aportes más valiosos que Palermo Sociedad Portuaria, es que el corregimiento de Palermo, (Nombre de donde surgió la Sociedad Portuaria) pertenece al municipio Sitio Nuevo era una comunidad deprimida, sin una fuente de empleo, sin ninguna fuente de economía desde que nosotros entramos empezamos a generar empleo, y en una comunidad de 4000 personas ,2950 oportunidades de trabajo se encuentran ocupadas, en donde más del 60% se ha visto impactada, ya encuentras cafés internet, tiendas, droguerías, ferreterías, ya hoy ve la comunidad a la Sociedad Portuaria como un futuro más claro, era una comunidad por el hecho que el Rio Magdalena era tierras bajas el rio subía y entraba, ahora, nosotros creamos vías que cuando el rio subía el agua ya no entraba, teniendo una población seca.

¿La disponibilidad de una moderna infraestructura de transporte en el Departamento del Magdalena atrae inversión extranjera en el país?

El puerto como tal no la atrae, la situación actual del país en este momento, con la seguridad democrática, y con la seguridad que se le brinda a los inversionistas acogido mucha dinámica Colombia, en los últimos años hemos tenido los mayores índices de inversión extranjera, y esto al fin se transfiere en que, si hay una buena inversión de infraestructura portuaria soportando toda esa inversión, pues va ser más atractivo a nuevos inversionistas entrando a Colombia, porque encuentran puertos de última generación, eficiencia, competitivos, puertos que no son del estado que no tienen sindicatos, la mercancía que traen se loes da buen trato a la maquinaria. Esto le permite al Gobierno invitar más inversionistas, pero no es que al haber puertos se genere.

¿Cuáles son los beneficios de crear puertos marítimos?

Paras nosotros como compañía pues obviamente es negocio, somos un grupo de empresa que ha estado durante 52 años en el sector marítimo, somos socios minoritarios de las sociedades portuarias de Buenaventura, Cartagena y Barranquilla. Además tenemos puertos privados en Buenaventura y de toda esa experiencia decidimos invertir en Barranquilla en un puerto 100% del Grupo Coremar, aportándole al país competitividad y mejor infraestructura portuaria pero también crecer como empresa y llevarles a nuestros clientes un servicio integral.

¿Existe en su opinión, una relación entre los procesos de competitividad e internacionalización del Departamento del Magdalena con la creación de Puerto Palermo?

Definitivamente, el Departamento del Magdalena, solo hasta el momento tenía a la Sociedad Portuaria de Santa Marta, que por área, está limitada, solo tiene 17 hectáreas es un puerto natural de aguas profundas, el único en Colombia, pero por espacio se había limitado a seguir creciendo.

El Departamento del Magdalena al tener una infraestructura portuaria nueva les beneficia porque es mayor el volumen de carga que va a manejar, porque es mayor infraestructura para ofrecer a los nuevos inversionistas al Magdalena. Igualmente, el departamento atiende al sector bananero sector importante en la economía del país.

Igualmente la cercanía al Cesar, hace que el departamento atienda las exportaciones de carbón del país, en la medida que tenga mayor infraestructura portuaria hay mejores servicios para toda la industria que está dando la economía del Departamento.

¿Cuáles son los servicios que debe prestar un Puerto marítimo para ser competitivo?

Poderle atender a todos clientes de comercio exterior todas sus necesidades, tener bodegas, patios de almacenamiento, mulle bien habilitado y poderle decirle a sus clientes que acá hay un puerto que puede atender todas sus necesidades y que además que es un puerto nuevo que se puede adaptar a las necesidades del clientes.

¿Cuáles son las fortalezas y debilidades del Magdalena, hablando sectorialmente?

Estamos trabajando en unos beneficios como es el caso de industria y comercio, que algunos municipios pueden dar exenciones tributarias a los clientes que se establezcan en zonas aledañas al municipio con el fin de impulsar las inversiones que benefician al departamento. Estar cerca, a la Gobernación y a la Alcaldía del Municipio para que se puedan generar condiciones tributarias para el cliente que se establezca. Hoy podemos decir, que la seguridad

democrática nos favoreció pues el departamento se vio muy afectado por el paramilitarismo y hoy podemos decir que ya está por eliminarse y esto nos favorece como puerto.

¿En qué consiste la operación multimodal?

Es un mix de todas las diferentes formas de transporte que hay, nosotros la podemos aplicar por el hecho de estar en Barranquilla pues la carga viene por medio marítimo, llega a un puerto que es marítimo pero a la vez fluvial, por el río Magdalena.

Nosotros como puerto Palermo promocionamos el uso del medio de transporte fluvial que es por el río evitando bajar la mercancía para transportar por vía terrestre, estamos promoviendo que tenemos el medio fluvial para llevar la carga al interior del país. La operación consiste en que la carga llega directamente a barcazas que se transportan a Barrancabermeja y a Puerto Berrío y de ahí pasan a su transporte terrestre hasta su destino final al interior del país. Es un transporte multimodal cuando mezclas transporte marítimo, fluvial y terrestre, también se podría mezclar con aéreo y ferroviario, pero nuestra condición de puerto, se hace solamente por los medios de transporte, fluvial, marítimo y terrestre.

¿Piensa usted, que el transporte multimodal hace más competitivo este puerto frente a los demás, teniendo tan poco tiempo de funcionamiento y por qué?

Sí, hay muchos clientes con los que hemos desarrollado el transporte multimodal y han llegado a disminuir su economía en su logística del 19%, y cuando usted multiplica éste 19%, por la cantidad de toneladas que mueven al año, es un ahorro importante en su estructura de resultados. Van entre el 15% y el 20%.

¿Cuál es el costo promedio de estas operaciones, de un buque proveniente del exterior; igualmente cuál es el costo para trato Nacional? Existe alguna diferencia?

Varía dependiendo del producto, el puerto cobra unos usos de instalaciones por el hecho del cliente pasar por el puerto, son tres usos de instalación:

- Uso a la carga (cada tonelada q pasa por el puerto),
- Uso de instalación al operador marítimo, que hace la operación de cargue o descargue del buque.
- Uso de operador terrestre, que es el transportador terrestre, que va y busca la carga al puerto y paga un free port, el hecho de poder descargar la mercancía del puerto.
- Tarifa de muellaje que es la que se le cobra al buque, por el hecho de utilizar el muelle del puerto.

De estos tres usos se suma la operación portuaria, que se compone de cargue o descargue del buque, de un porteo (Movilización de la carga dentro del puerto, del muelle a la zona de

almacenamiento o viceversa), y un cargue a camión cuando se despacha o se recibe la carga en puerto. Uso instalaciones + Operación portuaria + rubro de almacenamiento.

¿ Qué es un puerto multipropósito?

Un puerto multipropósito es un puerto que atiende diferentes tipos de carga, granel, contenedor, entre otros. Nosotros somos multipropósito por el hecho de operar granel, carga general, es un puerto multipropósito.

Anexo 17. Exportaciones de Productos Básicos por SPSM – Toneladas

	2003	2004	2005	2006
Carbón	1.484.681	1.809.752	2.073.651	2.408.744
Aceite Vegetal	62.422	136.219	153.620	130.095
Banana	238.941	247.088	167.891	192.211
Otros general) (Carga	31.809	31.391	52.132	40.973

Fuente: Díaz Granados, Iván “*Port of Santa Marta Colombia*” . Documento Inédito.

Anexo 18. Etapas de desarrollo del plan de inversiones de la Sociedad Portuaria de Santa Marta

INVERSIÓN	Primera Etapa 2009-2012	Segunda Etapa 2013-2022	Tercera Etapa 2033-2035	Total Inversión (USD)
Infraestructura Terminal contenedores	17.800.000	16.292.341		34.092.341
Equipos Terminal contenedores	21.800.000	3.200.000		25.000.000
Infraestructura Terminal Graneles	7.730.120	10.465.629	4.685.926	22.881.675
Equipos Terminal Graneles	4.385.000	-		4.385.000
Infraestructura Terminal Carga General	-	2.730.358		2.730.358
Equipos Terminal Carga General		-		-
Total	51.715.120	32.688.328	4.685.926	89.089.374
Tablestacado Muelles	2.672.317	2.619.574		5.291.891
Repotenciación del Puerto	48.883	6.899.779	20.625.528	27.574.190
Seguridad(Scanners)	2.700.000	2.700.000		5.400.000
Total	57.136.320	44.907.681	25.311.454	127.355.455

1° Fase: Empezó en el mes de julio de 2009 y culmina en el año 2012, una inversión de 65 millones de dólares. Esta etapa comprende la ampliación del terminal de contenedores y de graneles, incrementando su capacidad y rendimiento, en un 122% y 85% respectivamente como el comienzo del plan expansionista que pretende invertir 127 millones de dólares. Para ese efecto el gerente del puerto Mauricio Suárez Ramírez, suscribió un convenio con la firma Manzanillo Internacional Terminal (MIT), uno de los operadores más importantes del mundo en esta materia representada por su presidente Carlos Urriola. Esta compañía asesora a unos 150 terminales de contenedores en el mundo.



Fase 2. Comenzará en el año 2013 hasta el 2022 y comprende el aumento de la capacidad instalada de la sub terminal de carga general en un 27% y mejorando su rendimiento en un 60%. Las cargas más representativas son: vehículos, aceros, tuberías, cargas de proyecto, cargas extra dimensionadas y gráneles sucios, entre otras. Cuenta actualmente en sus patios y bodegas con más de 70.000 m² de capacidad en almacenamiento descubierto y 20.000 en cubierto.



3° Fase: Inicia en el 2033 hasta el 2035, en donde se pretende realizar una inversión en repotenciación del puerto como en las fases anteriores y aumentar la capacidad de la sub terminal de gráneles en un 28% y un rendimiento operacional de 370 toneladas/hora, por último se tendrá un nuevo muelle para la recepción de motonaves de granel liquido.

Tercera Fase 2021 - 2033

USD25 MILLONES

1 Subterminal de Graneles
Capacidad : 3.200.000 tons
Incremento de Capacidad: 28%
Rendimiento operacional: 370 tons hora



Anexo 19. Ubicación estratégica Palermo Sociedad Portuaria



Ubicación



Fuente: Sandoval Minervini, Nicola Presentación Palermo Sociedad Portuaria. Documento empresarial.

Anexo 20. Plano Palermo Sociedad Portuaria



1era Fase: 308 Metros de Muelle-40 pies de calado natural

- 10 Hectáreas habilitadas para patios y almacenamiento
- Bodegas multipropósito (2) de 1.500 m²-con capacidad de 6.700 Ton cada una.
- Bodega de carga general (1) 1.500 metros



2da fase: •140 Hectáreas adicionales para desarrollo Portuario, Zona Franca y Parque petroquímico, terminal de Líquidos con 300 metros de muelle exclusivo.



Fuente: Sandoval Minervini, Nicola Presentación Palermo Sociedad Portuaria. Documento empresarial.

Anexo 21. Pipeline Palermo Sociedad Portuaria Abril 2010

CLIENTE Y/O PROVEEDOR	AGENCIA MARITIMA	PRODUCTO	MN	ETA	Volumen (T.M)	Ing. Operacional Aprox. USD\$	Probabilidad de éxito
INTERMARINE	NAVES	CARGA GENERAL - CONTENEDOR	INDUSTRIAL CAPE	04-Abr	732	USD 8.246	100%
TUVACOL	TRANSMARES	TUBERIA	SKAFTAFELL	08-Abr	1.018	USD 9.800	100%
INTERMARINE	NAVES	CARGA GENERAL - CONTENEDOR	INDUSTRIAL EGRET	13-Abr	862	USD 4.700	100%
MUNDIAL DE ALIMENTOS	NAVES	CONTENEDORES	JUSTIN FOSS	20-Abr	4.033	USD 45.000	100%
INTERMARINE	NAVES	CARGA GENERAL - CONTENEDOR	INDUSTRIAL CHAMP	21-Abr	417	USD 4.400	100%
ACESCO / FERROSTAAL	INTERSHIP	ACERO	HANNA C	24-Abr	7.698	USD 34.000	100%
ARCELOR BRAZIL	TRANSMARES	ACERO / TUBERIA	BBC LA CAMPANA	24-Abr	5.013	USD 35.000	100%
INTERMARINE	NAVES	CARGA GENERAL - CONTENEDOR	THOR VENTURE	24-Abr	488	USD 9.900	100%
GRANELES DE CHILE	NAVES	MAIZ	MARILLION	25-Abr	28.500	USD 149.000	100%
DUFERCO UCRANIA	LBH	ACERO	KEN MEI	28-Abr	4.143	USD 17.772	100%
SOMEX	NAVES	FOSFATO DE SODIO	PAZ COLOMBIA	28-Abr	3.000	USD 18.100	100%
TOTAL					55.904	USD 335.918	

Fuente: Grupo Coremar. Información confidencial.

Anexo 22. Principales vías de Acceso Palermo Sociedad Portuaria



Principales Vías de Acceso



Fuente: Sandoval Minervini, Nicola Presentación Palermo Sociedad Portuaria. Documento empresarial.

Anexo 23. Entrevista Oscar Medina, autor del libro el Puerto, entrevista realizada Bogotá el 12 de marzo de 2010.

¿Para usted, cuál es la importancia de los puertos marítimos?

Los puertos marítimos tienen una importancia en el desarrollo de los países porque dentro de las cadenas de suministro internacional, es el eslabón más fuerte porque ahí converge los actores públicos como privados, converge ahí a diferencia del transporte terrestre que solo va el transportador en frontera. En Colombia movemos un 90% del comercio por vía marítima.

Cuando uno tiene una economía abierta hay que abrir las puertas, si estas tienen obstáculos la economía no se conecta.

¿Qué hace competitivo a un puerto y cuáles son los servicios que estos deben prestar?

El puerto es un sistema muy complejo, que está entre dos intereses, el interés del naviero y el de los exportadores y de los importadores, la complejidad está en que el puerto tiene que ser rentable para ambos lados, si es rentable sirviendo a solo uno de los dos no es eficiente; los dos clientes hay que cuidar, sirviendo a un cliente se sirve al otro cliente. Si uno logra afinar ambas cosas, trayendo las mejores navieras mundiales y les presta un buen servicio hace que la competitividad nacional tenga un beneficio.

Gordon Wilmsmeier y Gordon Huffman, hicieron un estudio en donde determinaron que los puertos que mejor ofrecen fletes a sus economías, son los puertos que han podido atraer más de cuatro navieras a prestar el servicio, esta correlación, la hicieron en que estaba el flete y el número de prestadores de servicios, cuando el flete dependía de un elemento de transbordo los fletes eran altos, a partir del cuarto prestador de servicio el flete se vuelve óptimo, ellos descubrieron que cuando hay competencia, los precios bajan, el problema es que haya competencia, porque los servicios están en 3 navieras, Maersk, Ever Green y Mediterranean Shipping Company tienen el 60% del mercado. Estos prestadores de servicios, escogen unos puertos donde puedan descargar los 4000 contenedores para distribuirlos en América. Por ejemplo Maersk, tiene un puerto de transbordo en Kingston, Ever green, tiene un puerto que atiende la mercancía para pasar la mercancía a los puertos pequeños, en Colombia descargan en Cartagena. Cartagena entendió, ahora Santa Marta le está apostando por la alianza que hizo con Manzanillo International Terminal.

El reto de los puertos entender cuál es su rol, en las redes internacionales de transporte, el rol está entre la competitividad y las navieras, para eso el Gobierno debe ayudar.

Entender que el puerto es un sistema complejo que atiende a varios frentes y que depende de que la gente conozca del tema, complicando el tema porque las personas desconocen el tema marítimo.

¿Cómo ve los puertos marítimos en Colombia, hablando en términos de competitividad, específicamente el Puerto de Santa Marta?

En los años 90's, los puertos colombianos estaban muy mal, si Colombia hubiera seguido con Col puertos hubiera hecho lentamente inversiones, se les hubiera exigido comprar unas grúas pórtico, entre otras inversiones, por esta razón en el 91, se les permitió al sector privado, dándole concesiones a 20 años, el panorama empieza a cambiar, pues se empezó a invertir rotundamente. En el 2007, los puertos empezaron a tener problemas de congestión porque el Gobierno se demoró mucho en negociar las concesiones, para el 2008, se empezaron a crear los planes de expansión portuaria.

Hoy se ve el Puerto de Santa Marta y están construyendo para expandirse y estar acorde a lo que la demanda está pidiendo.

¿Para usted, los puertos marítimos son representantes de la internacionalización de un departamento?

Claro, el puerto marítimo es un componente fundamental de la competitividad de los países, y el proceso de la internacionalización se fundamenta en la competitividad, hoy en día hablamos de una política neoliberal se ha evolucionado de las ventajas comparativas a las ventajas competitivas, por eso el puerto es necesario para desarrollar las ventajas competitivas de una Nación.

¿Qué le hace falta para ser más competitivo, hablando sobre el área portuaria?

Le hace falta una política gubernamental clara que lo institucional funcione, que permita el desarrollo de las aéreas portuarias, el país ha dejado en manos del particular el desarrollo portuario, es bueno que invierta pero no que la maneje. Invertir en puertos hace que se desarrollen polos de desarrollo.

¿Qué es el sistema multimodal y cuáles son los problemas de este sistema?

El nombre multimodal es un concepto multimodal es un concepto jurídico, el intermodalismo es mover una carga en diferentes modos de transporte, que se facilitó por el contenedor, porque hizo que el transporte pudiera ser continuo cambiando los diferentes modos, que pueda salir de un trena a un barco, hasta llegar al destino y permite el traslado de la frontera aduanera diferente de los puertos o aeropuertos, mientras que el transporte multimodal se hace responsable de todo porque cuando se descubre que el contenedor está abierto la figura jurídica se encargue de coordinar todo eso, le responda.

¿Para usted, un puerto multipropósito es un puerto competitivo, o existe un mejor modelo?

Con la aparición de los contenedores, los buques se hicieron especializados, los buques modernos no tienen grúas. Los puertos multipropósito han migrado a puertos especializados, tienden a la especialización

¿Para usted, cual es el mejor ejemplo de puerto marítimo en la región?

Cartagena, supo interpretar el mercado, invirtió en el momento que debía hacerlo contrario a los demás puertos, por eso los navieros su cliente principal lo han nombrado como el mejor puerto en el Caribe en los años 2006, 2007 y 2009.

¿Qué piensa usted, de los planes de expansión portuaria?

Son documentos sin un orden claro.