

UNIVERSIDAD ICESI



OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS EN PAISES ÁRABES
ARGELIA

AUTORES:

ANA CATALINA VELASCO OCHOA
LUIS ALFREDO POLANIA SEPÚLVEDA

DIRECTOR DEL PROYECTO:

DIANA MARCELA GARCÍA TAMAYO

UNIVERSIDAD ICESI
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
SANTIAGO DE CALI
2014

CONTENIDO

	Pág.
LISTA DE TABLAS	3
LISTA DE GRÁFICAS.....	4
RESUMEN.....	5
1. INTRODUCCIÓN	8
2. OBJETIVO GENERAL.....	9
3. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	9
4. REPUBLICA ARGELINA DEMOCRÁTICA Y POPULAR.....	10
5. ARGELIA Y EL MUNDO.....	¡Error! Marcador no definido.
6. ARGELIA Y LATINO AMERICA	15
7. ARGELIA Y COLOMBIA	16
8. RELACIÓN BILATERAL.....	19
9. COMO INGRESAR AL MERCADO ARGELINO	21
10. REGLAMETNACIÓN ADUANERA.....	23
11. QUE PREFIERE EL CONSUMIDOR ARGELINO	25
12. CERTIFICACIÓN HALAL.....	27
13. CULTURA DE NEGOCIOS.....	28
14. CALENDARIOS DE FESTIVIDADES	31
15. CASO DE ÉXITO	32
16. TURISMO.....	35
17. BIBLIOGRAFIA.....	38

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1 Principales Proveedores de Argelia	13
Tabla 2 Principales Clientes de Argelia	14
Tabla 3 Exportaciones Colombia – Argelia por Departamentos	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 5 Doing Business Argelia - Colombia.....	22

LISTA DE GRÁFICAS

	Pág.
Gráfica 1 Balanza Comercial Colombia - Argelia	12
Gráfica 2 Importaciones por Sector 2013	13
Gráfica 3 Exportaciones por Sector para el año 2013	14
Gráfica 4 Exportaciones Colombianas por Departamento 2011	17
Gráfica 5 Exportaciones Colombianas por Departamento 2012	17
Gráfica 6 Exportaciones Colombiana por departamentos 2013	18

RESUMEN

En el proyecto, los autores diseñaron una cartilla en español e inglés donde se encuentra información actualizada acerca de la situación del mercado con Argelia y las oportunidades que tiene Colombia para realizar negocios con este país. Se realizó una investigación acerca del histórico en las transacciones comerciales y las relaciones bilaterales entre ambos países donde se identificaron brechas en el acceso a la información y se decidió en primer lugar, recabar datos actualizados para construir un documento útil.

Para iniciar la investigación, se tomó como fuente las páginas oficiales de los ministerios de Colombia y Argelia, las páginas: *The CIA World Fact book*, *The World Bank* y *The International Monetary Fund* con el objetivo de obtener la información económica más reciente y mostrar la balanza comercial al 2013. Además, se indago directamente con las empresas que han exportado a Argelia para conocer la experiencia y poder documentar en la cartilla casos reales que le sirvan al empresario como punto de referencia para iniciar una negociación.

En esta guía, se encontrará información al día de cifras macroeconómicas, contexto social y político del país, balanza comercial Argelia – Colombia 2013, los productos exportados e importados, los departamentos de Colombia que más exportan, la pauta de ingreso al mercado argelino, documentos necesarios para exportar, reglamentación aduanera, estudio acerca de consumidor Argelino, certificación Halal, cultura de negocios y consejos para negociar en Argelia, calendario y días festivos, y finalmente los principales lugares turísticos de Argelia. Para acceder a mercados como el del país del norte de África, los empresarios y emprendedores pueden consultar la cartilla para obtener información que les permitirá conocer el potencial de la región, lograr una mejor prospección de ventas, y conseguir negociaciones efectivas.

Palabras Claves: Oportunidades de Negocios con Argelia, Balanza Comercial Argelia – Colombia 2013; Certificación Halal

Abstract:

In the project, the authors designed a magazine in Spanish and English where it is able to find updated information about the market situation in Algeria and the opportunities that Colombia has to do business with this country. An investigation was conducted about the historical commercial transactions and bilateral relations between the countries, it was identified gaps in access to information and it was decided, in first place, to collect data in order to fulfill this need for building an updated and useful document.

To begin the research, the authors consulted official sources like web sites of the Colombia and Algeria ministries, also, pages like *The CIA World Fact book*, *The World Bank* and *The International Monetary Fund* in order to obtain the latest economic data and display the balance trade by 2013. In addition, a direct investigation with the companies that had exported to Algeria was done, with the intention of learn from the real experience and to be able to document it in the magazine. Therefore, entrepreneurs will have a point of reference before starting negotiations.

Within this guide, can be found information about: macroeconomic data; social and political context of the country; trade balance Algeria - Colombia 2013; Top products exported and imported, Top Colombian departments exporting, market access, customs regulations, study of the Algerian consumer, Halal certification, business culture and tips for trading in Algeria, calendar and holidays, touristic places in Algeria.

To access markets such as North African country, entrepreneurs can consult the booklet for information that will allow them to know the potential of the region, achieve better sales prospecting and get effective negotiations.

Keywords: Business Opportunities in Algeria; Trade Balance Algeria - Colombia 2013; Halal Certification

1. INTRODUCCIÓN

El comercio exterior representa para un país la posibilidad de acceder a bienes y servicios elaborados en otros lugares del mundo (importar) y le permite vender en el mercado mundial aquellos que tienen origen dentro del territorio nacional (exportar).

La relación que se establece entre los países o regiones es principalmente, de cooperación. Los objetivos van más allá de aumentar el monto de dinero que recibe cada parte en moneda extranjera y que tiene infinitos fines según la planeación gubernamental. La mejora del bienestar económico y social es quizá lo que todos los participantes pretenden alcanzar una vez se afianza el vínculo comercial. La estabilidad de precios, mejora de los términos de intercambio, aumento en el producto interno, la acumulación de capital y prosperidad de la fuerza laboral, son otros efectos que se espera se deriven del comercio exterior.

Quienes exportan no son solo los países desarrollados, y no solo los subdesarrollados son los que importan. Además, los beneficios resultantes del comercio exterior no solo pueden ser aprovechados a nivel país; las empresas pequeñas, grandes o medianas, así como las personas en general pueden mejorar su competitividad, sus cadenas de producción, su nivel de ingresos y optimizar sus recursos, entre otros.

La presente investigación se realizó pensando en aquellos emprendedores que están en constante búsqueda de nuevas formas de crear o expandir su negocio a través de lazos comerciales con sus pares en el exterior. El primer punto tratado en este documento consiste en una descripción general de la República de Argelia Democrática y Popular en donde se presentan características como la extensión territorial, el idioma oficial, población aproximada, moneda, ubicación geográfica, entre otros indicadores sociales y económicos. Seguidamente, se analiza la relación comercial que ha tenido Argelia con el mundo, Latinoamérica y Colombia durante los últimos años.

Con respecto a nuestro país primero se estudia la balanza comercial entre ambas partes, después los sectores, departamentos y productos más contribuyentes de las exportaciones colombianas hacia Argelia, posteriormente, se establecen los bienes que generan oportunidades de negocio y por último se exponen los instrumentos y acuerdos suscritos entre las dos naciones.

Las secciones siguientes le permitirán al lector conocer cómo ingresar al mercado argelino, qué prefiere el consumidor local, algunos tips de cultura de negocios, el calendario de festividades para 2015, el caso de éxito de la empresa Cristar, algunas recomendaciones sobre qué hacer durante su próxima visita a Argelia y finalmente, las páginas que se han considerado por parte de los autores de interés.

2. OBJETIVOS GENERALES

Desarrollar un documento que incentive la inversión y promueva el intercambio comercial entre Colombia y Argelia. Atraer la atención de empresarios colombianos hacia mercados con alto potencial de desarrollo. Brindar información a todas las personas, naturales y jurídicas, interesadas en comenzar o mejorar relaciones comerciales con sus similares en Argelia. Este instrumento permitirá encontrar toda la información necesaria sobre aspectos sociales, culturales, políticos y sobre todo económicos de Argelia, de manera que los futuros exportadores siempre tendrán a la mano y en un solo documento, los indicadores y las recomendaciones que faciliten sus proyectos en este país.

3. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Analizar la situación histórica de la relación bilateral entre Colombia y Argelia con base en aspectos como balanza comercial, desagregación de los productos exportados y acuerdos comerciales firmados.

- Determinar las oportunidades de negocio que tiene Colombia con Argelia, con base a dos criterios de selección; productos más importados por este país a nivel mundial y productos colombianos que han sido exportados hacia este destino de manera consecutiva durante los últimos 5 años.
- Establecer las razones que permiten pensar a Argelia como un mercado alternativo.
- Brindar al lector la información más importante que debe tener en cuenta al momento de iniciar una relación comercial con Egipto de manera que esta tenga más posibilidades de ser exitosa.

4. REPUBLICA ARGELINA DEMOCRÁTICA Y POPULAR

Argelia se encuentra localizado al norte de África, es el país africano más extenso con un área de 2.381.741 km², 982 km de zona marina y zona exclusiva de pesca, ocupa el décimo lugar en extensión en el mundo con 38,7 millones de habitantes.

La ciudad principal es Argel, con 2.9 millones de habitantes, ubicada al norte del país y en el litoral del mediterráneo. Debido a su ubicación estratégica es centro del comercio en el nor-oeste de África. La zona colonial es el corazón de Argel, y fue declarada patrimonio de la humanidad por la UNESCO en 1992. La segunda ciudad más importante es Oran con 770.000 habitantes. La población urbana corresponde a un 73% del total de la población. Los hidrocarburos han sido durante mucho tiempo la columna vertebral de la economía argelina, que representa aproximadamente el 60 % de los ingresos del presupuesto, el 30% del PIB y más del 95 % de los ingresos de exportación.

Argelia tiene la décima reserva de gas natural más grande del mundo y es el sexto mayor exportador de gas. Se sitúa en el puesto número 16 en reservas de

petróleo. Sus mayores ingresos son provenientes de las exportaciones de hidrocarburos que han traído a Argelia una relativa estabilidad macroeconómica, con reservas de divisas que se acercan a \$200 mil millones de USD. Además, la deuda exterior de Argelia es extremadamente baja, alrededor del 2% del PIB. Sin embargo, Argelia ha luchado para desarrollar industrias distintas a los hidrocarburos, lo anterior gracias a una estricta regulación y un fuerte apoyo al crecimiento impulsado por el Estado. Los esfuerzos del gobierno han hecho muy poco para reducir las altas tasas de desempleo juvenil o para hacer frente a la escasez de viviendas. Una ola de protestas económicas en febrero y marzo del 2011 hizo que el Gobierno argelino ofreciera más de \$ 23 mil millones en subvenciones públicas, sueldos retroactivos, y aumento de beneficios, movimientos que siguen pesando sobre las finanzas públicas. A largo plazo, los desafíos económicos incluyen: diversificar la economía y su independencia de las exportaciones de hidrocarburos, reforzar el sector privado, atraer la inversión extranjera y crear puestos de trabajo adecuados para jóvenes argelinos.

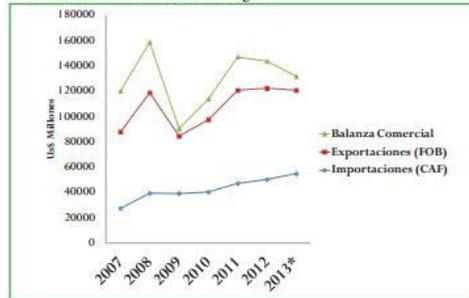
5. ARGELIA Y EL MUNDO

5.1 COMERCIO EXTERIOR

Argelia, es un país que presenta una balanza comercial positiva, es decir que sus exportaciones son mayores a sus importaciones. Esto es en parte a que el valor de sus exportaciones, son muy altas, debido a su producción de petróleo y gas (Hidrocarburos), pero este comportamiento debería bajar en el mediano plazo como consecuencia de la disminución de las exportaciones de hidrocarburos y del dinamismo de las importaciones por las fluctuaciones de mercado internacional. A través del tiempo Argelia ha mantenido un crecimiento económico constante reflejado por sus exportaciones netas,

aunque desde el 2011 hasta el 2013 ha aumentado pero en menor proporción, como lo muestra el Gráfico 1.

Gráfico 1. Balanza Comercial de Argelia

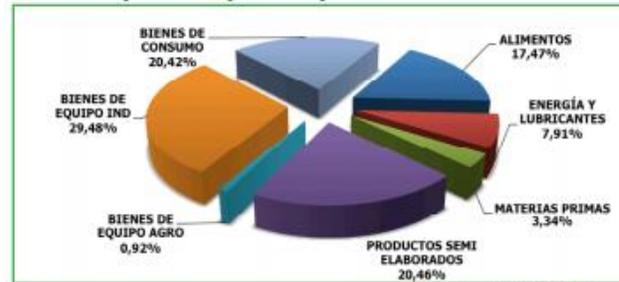


5.2 IMPORTACIONES

Analizando las importaciones de Argelia para el año 2013, se puede observar de acuerdo con el Grafico 2, que su principal importación son los bienes de equipos industriales, los cuales representan el 29,48% del total de sus importaciones, seguido de los productos semi elaborados y bienes de consumo, cada uno con 20,46 y 20,42% respectivamente. Estos altos porcentajes indican la falta de auto suministro del país, es decir del poco desarrollo de la industria interna en estos sectores para suplir la demanda interna del país.

En cuanto a los principales proveedores de 2013, destacan China que exportó 6.820 millones de dólares (12,43% de las importaciones argelinas de 2012), Francia con 6.250 millones de dólares (11,39%), Italia 5.646 millones de dólares, (12,29%) y España, 5.078 millones de dólares, (9,26%). Otros proveedores destacados de Argelia son Alemania Argentina, Turquía y Estados Unidos.

Gráfico 2. Importaciones por Sector para el año 2013



Fuente: ALGEX, Autores

Tabla 1. Principales Proveedores de Argelia

PRINCIPALES PROVEEDORES	VALOR (USD Millones)	ESTRUCTURA (%)	EVOLUCIÓN (%)
CHINA	6820	12,43	14,33
FRANCIA	6250	11,39	-2,84
ITALIA	5646	10,29	8,72
ESPAÑA	5078	9,26	16,92
ALEMANIA	2863	5,22	10,33
ESTADOS UNIDOS	2355	4,29	35,66
TURQUÍA	2075	3,78	15,41
ARGENTINA	1737	3,17	-3,66
BRASIL	1321	2,41	-1,71
INDIA	1305	2,38	17,78
SUBTOTAL	35450	64,62	
TOTAL	54852	100	

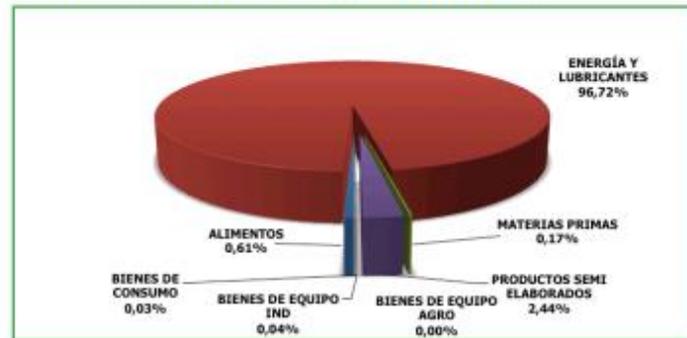
Fuente: ALGEX, Autores

5.3 EXPORTACIONES

Analizando las exportaciones de Argelia para el año 2013, se puede observar de acuerdo al Gráfico 3, que su principal exportación proviene de los hidrocarburos, en el sector de energía y lubricantes, con una participación en el total de las del 96,72%. El 2,18% de las exportaciones restantes se cuantificó en 2.165 millones de dólares. Los productos exportados fuera de lo hidrocarburos son mayoritariamente productos semi-elaborados (aceites industriales, amoniacos, fosfatos) y alimentarios (principalmente dátiles, sémola). Los productos semi-elaborados representaron el 2,44% del volumen total de las exportaciones y alcanzaron 1.610 millones de dólares en 2013. Los productos alimenticios se sitúan en segundo lugar (0,61% del total de las exportaciones) con 402 millones de dólares y las materias primas ocupan un

tercer puesto (0,17% del total de las exportaciones), con unos 109 millones de dólares.

Gráfico 3. Exportaciones por Sector para el año 2013



Fuente: ALGEX, Autores

Tabla 2. Principales Clientes de Argelia

PRINCIPALES CLIENTES	VALOR (USD Millones)	ESTRUCTURA (%)	EVOLUCIÓN (%)
ESPAÑA	10332	15,67	32,31
ITALIA	9006	13,66	-21,78
GRAN BRETAÑA	7193	10,91	96,1
FRANCIA	6741	10,23	10,08
ESTADOS UNIDOS	5334	8,09	-50,51
HOLANDA	4818	7,31	-8,35
CANADA	3051	4,63	-39,96
BRASIL	2658	4,03	-21,71
TURQUÍA	2657	4,03	1,22
CHINA	2179	3,31	-16,1
SUBTOTAL	53969	81,87	
TOTAL	65917	100	

Fuente: ALGEX, Autores

Los principales destinos de las exportaciones de Argelia para el año 2013 fueron: España que importó 10.332 millones de dólares (15,67% de las exportaciones argelinas), Italia que importó por valor de 9.006 millones de dólares (13,66%), Gran Bretaña que importó 7.193 millones de dólares (10,91%), y Francia que importó 6.741 millones de dólares (10,23%). Estados Unidos se encuentra quinto, 5.334 millones de dólares (8,09%), Holanda se sitúa en la sexta posición y Canadá en la séptima. Para Latinoamérica, Brasil

es el principal representante, que importó 2.658 millones de dólares (4,03%), situándose octavo.

6. ARGELIA Y LATINO AMERICA

Argelia, ha establecido una fuerte relación comercial en Latinoamérica en especial con Argentina y Brasil. Argentina es el octavo país de los principales proveedores de Argelia, exportándole 1265 millones de dólares en el año 2013. El 42% proveniente de la soya y sus derivados, 41% en maíz y un 10% en leche, constituyendo un 93% del total de exportaciones en estos tres productos. En el 2007 se ratificó el acuerdo comercial entre el Gobierno de la República Argentina y el Gobierno de la República Argelina Democrática y Popular, que había sido firmado en octubre de 2003 reemplazando al firmado en 1983. La misión comercial que vienen llevando a cabo actualmente empresarios argentinos a la región del Maghreb, respaldada por la Cancillería junto a la Cámara de Comercio Argentino-Árabe, es una acción más que muestra el interés por lograr un mayor fortalecimiento de la relación. Por otra parte Brasil, ha exportado para el año 2013 fueron de 14mil millones de dólares. Las relaciones comerciales con Argelia en los últimos años se ha ido fortaleciendo de tal forma que para el año 2013 las compras argelinas crecieron en un 2,6% dentro de los países árabes.

Las exportaciones de Brasil a Argelia han pasado de \$ 70 millones a \$ 103 millones en el último año. El crecimiento del 47%, se baso principalmente las ventas de azúcar, que se incrementaron un 17% a \$ 68.3 millones, y el maíz, que se situó en 13,3 millones de dólares. En marzo del año pasado, Brasil no envió el maíz a los argelinos.

Brasil es el noveno país de los principales proveedores de Argelia después de Argentina, con una participación del 2,41% del total importaciones argelinas para el año 2013.

7. ARGELIA Y COLOMBIA

Las exportaciones colombianas hacia Argelia reportan una cantidad muy mínima en los valores FOB desde el 2007 hasta 2013, las cuales no superan los tres millones de dólares en el total por año. El total de las exportaciones colombianas durante este periodo no supera los ocho millones de dólares. El departamento que exporta más es Antioquia durante este periodo, pero sin transacciones desde el 2008 hasta 2010. Por otra parte, Bolívar ha exportado cinco años seguidos desde el 2007 hasta el 2011 ubicándose detrás de Antioquia. Cabe resaltar que la información mostrada en la Tabla 3, es el reporte de todas las transacciones comerciales de todos los departamentos colombianos con Argelia desde el año 2007 hasta el 2013.

Tabla 3. Exportaciones de Colombia a Argelia por Departamentos

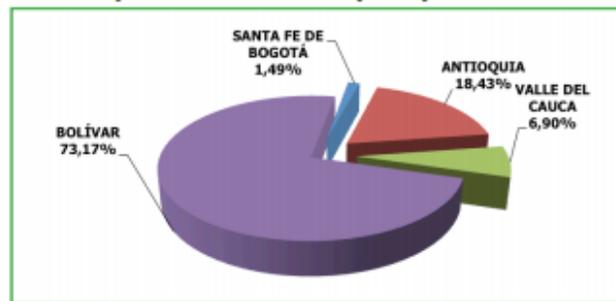
DEPTOS AÑOS	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	TOTAL
SANTA FE DE BOGOTÁ	1.528	17.125	-	23.749	17.314	126.526	34.905	221.146
ANTIOQUIA	16.967	-	-	-	213.675	1.884.643	1.707.663	3.822.949
VALLE DEL CAUCA	-	9.813	101.114	-	79.959	46.747	-	237.634
BOLÍVAR	1.258.983	96.120	65.952	741.750	848.197	-	-	3.011.002
CALDAS	-	-	-	-	-	-	68.807	68.807
HUILA	-	-	-	-	-	93.404	312	93.716
QUINDÍO	45.416	-	-	-	-	-	-	45.416
TOTAL	1.322.895	123.058	167.066	765.499	1.159.146	2.151.320	1.811.687	7.500.670

Fuente: BACEX, Autores

Analizando los últimos tres años de las exportaciones colombianas hacia Argelia por parte de todos los departamentos del país, se puede observar una inestabilidad en las relaciones comerciales establecidas, ya que de un año a otro algunas regiones dejan de exportar y otras lo realizan. Para el

año 2011, de acuerdo con la Gráfica 4, se puede observar que el departamento con mayor participación del total de las exportaciones colombianas fue Bolívar, que exportó 848.197 dólares (73,17%), siguiéndole Antioquia (18,43%), Valle del Cauca(6,90%) y Santa fe de Bogotá (1,49%).

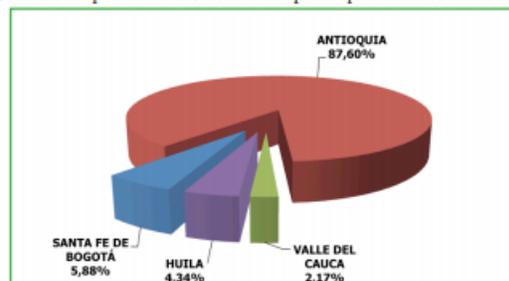
Gráfico 4. Exportaciones Colombianas por Departamentos - Año 2011



Fuente: BACEX, Autores

Para el año 2012 (Gráfico 5), las exportaciones del país, fueron totalmente diferentes, ya que Bolívar no exportó para ese año, Antioquia tomo el protagonismo por medio de sus exportaciones, porque paso de exportar 213.675 dólares en el 2011 a 1.884.643 dólares en el valor de sus exportaciones para el 2012, generando la mayor participación con un 87,60% del total de las exportaciones para ese año. Por otra parte Huila entró a participar en el comercio con Argelia, ubicándose tercera con un 4,34% de participación, mientras que el Valle y Santa Fe de Bogotá, con un 2,17 y 5,88% respectivamente.

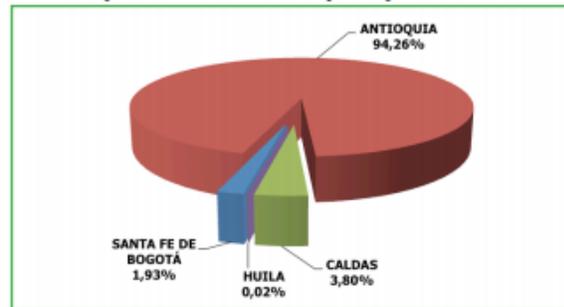
Gráfico 5. Exportaciones Colombianas por Departamentos - Año 2012



Fuente: BACEX, Autores

Para el año 2013 (Gráfico 6), Antioquia vuelve a ser el departamento con mayor participación con un 94,26%, mientras que un nuevo departamento, Caldas, entra a exportar 68.807 dólares, ubicándose segundo con una participación del 3,80%. Por otra parte le sigue Santa Fe de Bogotá (1,93%) y Huila (0,02%). Para el año 2013, el departamento del Valle del Cauca dejó de exportar hacia Argelia.

Gráfico 6. Exportaciones Colombianas por Departamentos - Año 2013



Fuente: BACEX, Autores

7.1 OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

Para Colombia, es posible con ayuda del Ministerio de Relaciones Exteriores, tomar ventaja de los nuevos acercamientos en relaciones diplomáticas para que se fomente el comercio entre estos dos países. Argelia, requiere de ciertas intervenciones extranjeras para suplir sus necesidades internas y de esta forma cubrir la demanda a la que se enfrenta, de esta manera busca construir un país con una mayor capacidad en infraestructura (que lo requiere en cuestiones de vivienda, construcción de grandes complejos y vías) y dejar de lado su dependencia de los hidrocarburos y empezar a fomentar otros sectores económicos, principalmente la agricultura, haciendo que estas

necesidades que tiene Argelia, se conviertan en oportunidades para los empresarios colombianos en su visión de expansión a un nuevo mercado.

7.2 Sectores de oportunidad en Argelia

- Comercio Inversión y Cooperación empresarial
- Agroalimentario · Agricultura e industria alimentaria
- Energía · Distribución comercial
- Equipamiento Hospitalario · Farmacéutico
- Ferroviario · Ingeniería e infraestructuras
- Maquinaria · Construcción
- Material eléctrico · Minería
- Materiales de construcción

8. RELACIÓN BILATERAL

Las relaciones diplomáticas entre Colombia y Argelia se establecieron en 1979. Desde 1995, este país africano cuenta con Embajada en Bogotá. La Cancillería decidió reabrir la embajada en Argelia (cerrada en 1994), con el fin de reforzar la presencia institucional colombiana en el continente africano. Colombia ha reabierto su embajada a comienzos del año 2014 en Argelia, en su capital Argel, como una muestra de la revitalización de las relaciones con este país. El objetivo principal radica en la apertura y creación de oportunidades para fomentar y mantener el intercambio político, económico, comercial y cultural. La reapertura de la embajada colombiana se realiza por medio de un esquema

de sedes compartidas en el Marco de la Alianza del Pacífico con Chile, que anteriormente se ha realizado con éxito en la apertura de misiones diplomáticas en Ghana, Marruecos, Vietnam y Azerbaiyán. Colombia mantiene estrechos lazos de amistad con ese país. Ambos son miembros del Movimiento de Países No Alineados y de la Cumbre de Países de América del Sur y Países Árabes (ASPA), importante escenario de encuentro para el impulso de temas comerciales, de cooperación y culturales.

Los instrumentos y acuerdos suscritos entre los Estados de Colombia y Argelia, reportados por el Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia:

- Canje de notas relativo a la suspensión de visas para los titulares de pasaportes diplomáticos, oficiales y de servicio entre el Gobierno de la República de Colombia y el Gobierno de la República Argelina Democrática y Popular. Fecha de adopción: 28/10/2013. Vigente.

- Acuerdo de cooperación cultural entre el Gobierno de la República de Colombia y el Gobierno de la República Argelina Democrática y Popular.

Fecha de adopción: 24/01/2007. No Vigente.

- Acuerdo comercial entre el Gobierno de la República de Colombia y el Gobierno de la República Argelina Democrática y Popular. Fecha de adopción: 10/05/1997. Vigente.

9. COMO INGRESAR AL MERCADO ARGELINO

La ley que regula la inversión en Argelia es la Orden 01 03 del 20 de agosto de 2001. La misma ha sufrido modificaciones sucesivas, siendo la más relevante la llevada a cabo por la Ley de Finanzas Complementarias de 2009, la cual ha sido revisada parcialmente por la Ley de Finanzas de 2013.

En Argelia el mercado es de difícil acceso ya que las fuentes de información son escasas. Sin embargo, en la capital se realiza anualmente la Feria Internacional de Argel o Foire International d'Alger (FIA) como es su nombre en francés, en ella se encuentran alrededor de 1300 expositores 50% locales y 50% extranjeros, principalmente de Europa y países árabes, en representación del continente americano participaron Estados Unidos, Argentina, Cuba y Venezuela en la feria del 2014. Los empresarios interesados pueden consultar la página <http://fia.safex.dz/>

Para introducir productos el país se debe trabajar con empresas que están inscritas en el Registro de Importadores. La importación está dominada por un reducido número de empresas que actúan en régimen de monopolio.

9.1 EL MARCO ACTUAL DE LA IDE, QUEDA DEFINIDO ASI:

Toda inversión extranjera en proyectos de producción de bienes o servicios se tendrá que realizar a través de una sociedad mixta con un socio local argelino residente donde el inversor extranjero tenga como máximo el 49% del capital. En el caso de los proyectos de creación de empresas de comercio exterior (import-export) se permite que el inversor extranjero aumente su participación en el capital social hasta el 70%. Todo proyecto de inversión extranjera tendrá que presentar un saldo excedentario en divisas a favor de Argelia durante toda la vida del proyecto. Ello implica que los beneficios generados por una sociedad mixta podrán

ser transferidos al país origen del inversor extranjero en concepto de dividendos hasta el límite de la aportación a capital social del socio extranjero. Esta dificultad podría salvarse en función de lo que la administración argelina interprete como entrada y salida de divisas del país. La ley de Finanzas 2013 modifica dicha regulación, y permite que los inversores extranjeros en proyectos con socios locales estén exentos de la obligación de reinvertir las ventajas fiscales que se les ha otorgado siempre que las mismas hayan repercutido en un menor precio de los bienes y servicios producidos.

9.2 DOING BUSINESS

Tabla 5. Doing Business

Temas	Argelia	Colombia
	DB 2015 Clasificación	DB 2015 Clasificación
Apertura de un negocio	141	84
Manejos de permisos de construcción	127	61
Obtención de electricidad	147	92
Registro de propiedades	157	42
Obtención de crédito	171	2
Protección de los inversionistas minoritarios	132	10
Comercio transfronterizo	131	146
Cumplimientos de contratos	120	93
Resolución de la insolvencia	97	168

*Ranking considerando 189 economías.
Fuente: Doing Business 2015 World Bank.

En Argelia no hay zona franca, así que la opción de instalar su propia empresa resultaría muy costosa y dispendiosa pues de acuerdo con el informe Doing Business 2015 del Banco Mundial, la apertura de un negocio en Argelia es compleja por los trámites administrativos y permisos gubernamentales que son requisito para la operación de una compañía. Así como el cumplimiento de los

términos de contratación y el registro de las propiedades hacen que Argelia ocupe el puesto 154 en el informe que analiza los costos, requerimientos y regulaciones de 189 economías a nivel mundial.

10. REGLAMENTACIÓN ADUANERA

La reglamentación aduanera argelina prevé un régimen general de derecho común llamado de consumo y diversos regímenes especiales como: admisión temporal, almacenamiento, tránsito, guía (documento fiscal) y ejercicios de producción bajo control aduanero. Las mercancías deben ser declaradas en una oficina de aduanas de acuerdo con las formas requeridas. El cálculo de los derechos y tasas se hace teniendo en cuenta un valor en aduanas CAF (Costo y flete con despacho), la tarifa aduanera vigente, es decir:

10.1 Derechos:

El derecho de aduanas existe en 3 tasas: la tasa mayor de 30%, la tasa intermedia de 15% y la tasa reducida de 5%

10.1.1 El derecho de circulación para bebidas alcohólicas.

10.1.2 El derecho de circulación para oro, platino, plata y para los trabajos relacionados con estos metales.

10.1.3 El derecho específico sobre las pilas, aparatos receptores de radiodifusión y televisión, aparatos de demodulación o desciframiento.

10.2 Impuestos:

10.2.1 Impuesto al valor agregado (TVA) con una tasa mayor de 17% y una tasa reducida de 7%.

10.2.2 Impuesto interno de consumo (TIC) aplicado a las bebidas alcohólicas y a algunas mercancías como los bananos.

10.2.3 Impuesto por sacrificio de animales, correspondiente a 5 dinares el kilogramo.

10.2.4 impuesto sobre los cereales y legumbres secas, correspondiente a 15 dinares el quintal.

10.2.5 Impuesto adicional sobre los productos tabacaleros.

10.3 Contribuciones:

10.3.1 Contribución por los servicios aduaneros correspondiente a 200 dinares por declaración de importación y 100 dinares por declaración de exportación.

10.3.2 Contribución de 5 dinares el minuto por la utilización del sistema informatizado de aduanas (SIGAD)

10.4 Otros:

10.4.1 El plazo de retiro de la mercancía de la aduana es de 5 a 15 días. El importador dispone de un plazo de 21 días para proceder a este retiro. Vencido este plazo, la mercancía pasa a un régimen de depósito durante cuatro meses, luego de este plazo la mercancía es vendida mediante subasta.

10.4.2 La postura de etiquetas, especialmente para los productos alimenticios, es obligatoria y debe mencionar en árabe todas las indicaciones útiles sobre el producto (composición, cantidad, modo de empleo, direcciones del proveedor y del importador).

10.4.3 En caso de litigio con la aduana, los recursos deben hacerse ante la inspección divisoria del lugar donde se pagan los derechos de aduana.

Un envío para ser aceptado por la Aduana De Argelia, debe tener los siguientes documentos:

a. Factura comercial: se requieren dos copias del documento original. La legalización por el consulado de Argelia en el país de origen se requiere en la mayoría de los casos.

- b. Certificado de origen: se requieren dos copias del documento original. Este documento debe ser autenticado por el Consulado de Argelia en el país de origen, y debe tener una declaración firmada de que la información es verdadera y correcta.
- c. Lista de embalaje: puede ser solicitada por el destinatario.
Se recomienda en la mayoría de los casos.
- d. Conocimiento de Embarque: debe especificar el nombre, la dirección del remitente, y la cantidad de conocimientos de embarque emitidos.
- e. Factura Pro Forma: se requiere junto con el certificado de importación por el importador. Se debe mostrar el país de fabricación.
- f. Carta de crédito: recomendación del Banco de Argelia, cartas de crédito debe ser apoyado 100% en efectivo por el importador, salvo que se importen alimentos.

11. QUE PREFIERE EL CONSUMIDOR ARGELINO

El 99 % de los argelinos son musulmanes sunni y tanto para ellos como para todos los musulmanes alrededor del mundo la religión es un estilo de vida que siguen de acuerdo a los parámetros que dicta el libro sagrado El Corán y la Sunna que explica el comportamiento del musulmán a través de ejemplos de los modales del profeta Muhammad (saws)* y que son determinantes para todos los hábitos personales, sociales y económicos del musulmán incluyendo la alimentación, la forma de vestir, las opciones de entretenimiento, las relaciones familiares y personales.

Por lo tanto en temas de alimentación es importante garantizar al consumidor que la procedencia de los alimentos esté libre de cualquier ingrediente que el islam considera como no permitido como es el caso del cerdo y el alcohol.

Es motivo de tranquilidad para el musulmán que los alimentos para el consumo no hayan tenido contacto con el cerdo, el alcohol o sus derivados.

Los productos de consumo masivo deben tener una certificación Halal para tener aceptación entre los consumidores. Los hábitos nutricionales son adoptados por los creyentes a nivel mundial, así que se practican de la misma manera independientemente de la ubicación geográfica del consumidor.

Sin embargo, para los musulmanes la acción de comer es muy importante porque los alimentos los provee Dios para conservar la buena salud y la supervivencia. Además, está dentro de los modales del musulmán compartir la comida con sus huéspedes, invitados o familiares. La mayoría de reuniones de cualquier índole se acompañan de una variedad de platos tradicionales en los cuales se encuentra en cantidades generosas las legumbres, frutas, granos, cereales, carnes de cordero y pollo, especias, dulces preparados artesanalmente, frutos secos, dátiles y bebidas no alcohólicas.

La pulcritud y la higiene también ocupan un lugar importante en los hábitos, la limpieza en la preparación de los alimentos, en la ropa, en el hogar y en los alrededores. Podemos resaltar que debido a la gran influencia del Islam en la toma de decisiones del consumidor, las estrategias de penetración al mercado se deben adaptar a la cultura del musulmán y el exportador debe estudiar las guías que explican el estilo de vida de los practicantes para poder garantizar el éxito de la labor comercial.

*Abreviación para "Sallallahu AlleyhiWa Salam" que significa "La Paz y Bendiciones sean con él", es el saludo de paz que los musulmanes acostumbran hacer cuando mencionan el nombre de los profetas del Islam como Jesús o el profeta Mohammad Paz y Bendiciones sean con ellos.

12. CERTIFICACIÓN HALAL

Es un proceso de calidad que se aplica a la fabricación de producto de consumo como alimentos, cosméticos, productos de uso personal y a la prestación de servicios dirigidos a consumidores practicantes del Islam.

El término Halal en árabe se refiere a todo lo que está permitido y beneficia la calidad de vida del ser humano. Este concepto influye la cotidianidad de los musulmanes de manera integral ya que tiene influencia en aspectos como la alimentación, la higiene, el entretenimiento, el equilibrio emocional, la finanzas y los viajes. En consecuencia, todos los productos o servicios que aprueben el proceso de certificación Halal lograrán el ingreso a los mercados musulmanes y captarán la atención de los consumidores.

Dentro de la normativa Halal se especifican los requisitos y documentos que debe tener una organización para obtener la certificación. El procedimiento es relativamente sencillo comparado con otras certificaciones como la Kosher, por lo tanto, los empresarios que tengan experiencia en ésta certificación tendrán mayor facilidad para obtener el sello Halal ya que son similares y ésta última cuenta con un nivel menor de complejidad.

La certificación es auditada por un profesional en estudios islámicos y aún mejor que pertenezca a una entidad acreditada como el Centro de Estudios Islámicos Al Qurtubi establecido en Bogotá, Colombia, donde los empresarios Colombianos se pueden asesorar para garantizar que los procesos de producción se están realizando de manera adecuada, además que, quien supervisa la certificación sea una persona capacitada y conocedora de asuntos islámicos.

Actualmente, empresas colombianas como Cárnicos CIBRe, cuentan con productos halal. Las empresas que incursionen en la certificación además de entrar al mercado musulmán, también podrán captar otros consumidores interesados en tener una dieta saludable. Adicionalmente tendrán una certificación

que es aceptada por los estándares de calidad reconocidos a nivel internacional y sus productos serán percibidos como de mejor calidad.

EL mercado Halal, tiene una oportunidad de alrededor 1.500 millones consumidores potenciales en los 5 continentes, en Argelia más de 30 millones.

Los empresarios interesados pueden acudir al Centro de Estudios Islámicos Al Qurtubi que se encuentra en la Carrera 54 No 59-04 Barrio El Quinal; Celular: 320 3403730; Email: centroalqurtubi@gmail.com; Portal Web:www.piensaislam.com

Autor: Shaikh Ilyas Marzougui.

13. CULTURA DE NEGOCIOS

CATORCE TIPS PARA NEGOCIAR CON ARGELIA: En la búsqueda de un nuevo cliente hay que tener en cuenta los detalles que hacen parte del contexto de la negociación, debido a que tener un producto o servicio de buena calidad no garantiza el éxito. Por lo tanto, se hacen 14 recomendaciones (antes, durante y después) para tener en consideración al momento de negociar en Argelia.

13.1 ANTES:

1. Argelia no tiene un mercado homogéneo, así que es importante saber que: en la capital Argel está influenciada por la cultura occidental; en Orán existe aún mayor influencia occidental incluso algunos habitantes hablan español; en Kabil la cultura es más tradicionalista; y en el sur las empresas son familiares.

2. El precio y la calidad son factores determinantes en el cierre de la negociación. Establezca una estrategia de precio de utilidad marginal que le

ayude a tener en cuenta los costos variables de logística y que garantice que el distribuidor va a obtener una utilidad de acuerdo al volumen.

3. Al realizar una propuesta formal verifique que sus productos y empaques cumplan con las legislaciones del país, realice una propuesta personalizada que se ajuste a las necesidades y gustos del mercado. Escriba la propuesta en Ingles pero esté abierto a la posibilidad de realizar la propuesta en francés, recuerde que ésta es la segunda lengua de Argelia.
4. Investigue acerca de la cultura de Argelia, será bien recibido si conoce algunas palabras en Árabe como “Salam aleikum” que significa “La paz sea contigo”. Los almuerzos de negocios son usuales y pueden ser prolongados ya que dentro de los modales de los musulmanes está brindar hospitalidad al viajero y son muy generosos con la comida. No encontrará platos elaborados con cerdo ni sus derivados y el alcohol solo es permitido en los hoteles. La vestimenta debe ser formal y recatada tanto para hombres como para mujeres.
5. Antes de viajar consulte la fecha de Ramadán y los festivos. Ramadán 2014 fue del 28 de Junio al 28 de Julio y en el 2015 será del 18 de Junio al 17 ó 18 de Julio InshaAllah (si Dios quiere).
6. Lleve una cantidad suficiente de tarjetas de presentación en Ingles y muestras del producto que desea introducir al mercado

13.2 DURANTE:

7. Asista a ferias o eventos comerciales que se estén realizando en la ciudad que va a visitar. Recolecte un buen número de contactos para su base de prospectos. Recuerde llevar sus tarjetas de presentación en inglés.

8. Acepte invitaciones, Para los argelinos es importante ser buenos anfitriones y también significa que usted ha ganado su confianza. Úselo como una oportunidad para tener un contacto más cercano y conocer más de la cultura.

9. Si viaja en época de Ramadán, recuerde que durante el día los musulmanes ayunan e incrementan los rezos y las visitas a la mezquita. Así que el horario de atención en las oficinas es de 9:00 A.M. a 3:00 P.M. Sin embargo, cuando cae el sol, los creyentes se reúnen en familia y con amigos para celebrar el Iftar (comida que rompe el ayuno). Es normal que en esta época usted encuentre más actividad en la noche, pues los restaurantes y hoteles preparan sus mejores bufetes y ofrecen shows de artistas conocidos en el mundo árabe. El comercio también se beneficia debido a las compras de la temporada.

10. En las conversaciones de negocios evite temas políticos o de religión. Enfóquese en tomar la iniciativa para generar el cierre de la negociación, destaque la calidad del producto y garantice un precio favorable. Argelia y Egipto son grandes productores y pueden ser competencia directa en el precio de los productos.

13.3 DESPUÉS:

11 Realice un seguimiento periódico a su cliente, verifique la aceptación y la rotación del producto.

12. Mantenga informado a su cliente de la ampliación de su portafolio, mejora de productos o cualquier información que pueda ser de interés para él. No pierda el contacto.

13 Analice a su competencia y revise si su cliente realiza compras a otros proveedores de productos similares a los suyos. En caso de que esto ocurra, tome acciones de mejora para generar la re compra del cliente.

14 Canalice toda la información del mercado a través del importador- distribuidor. Ellos son su único contacto con el consumidor final.

14. CALENDARIO DE FESTIVIDADES 2015

El calendario Islámico celebra el mes de Ramadán que contrario a lo que la mayoría de los no-musulmanes creen es un mes de alegría, de reuniones, agasajos, se regalan obsequios, se estrena ropa y se ayuda a los más necesitados. Si bien, durante el día la actividad disminuye pues los creyentes se encuentran en total ayuno, se incrementan las oraciones y el voluntariado a favor de causas sociales, en la noche los musulmanes se congregan en familia y amigos celebrar el Iftar que es la comida con la que se rompe el ayuno del día. Por esta época los hoteles, cafés y restaurantes aprovechan para ofrecer sus mejores banquetes, presentaciones de artistas y eventos. También el comercio se beneficia debido a las compras de la temporada. La semana laboral en Argelia empieza el sábado y termina el miércoles en horario de 8:00 A.M a 12:00 M y de 1:00 P.M a 5:00 P.M., algunas empresas de comercio abren el jueves por la mañana. El viernes es día festivo en el Islam y no se trabaja, se conoce como “Jumaa Mubaraka” y es tradicional que las personas visiten las mezquitas y a se reúnan en familia.

El mes de Ramadán tiene gran importancia en el país, es un mes lunar que dura 30 días y se caracteriza por tener festividades religiosas. Durante este tiempo los musulmanes cumplen un ayuno total desde el alba (al fajr) hasta que se oculta el sol (el maghreb). También se incrementan las visitas a la mezquita para realizar los rezos, los encuentros familiares y se toma tiempo para realizar obras sociales. Por lo tanto, en ésta época las empresas reducen las jornadas laborales de 9:00 A.M a 3:00 P.M. El mes de Ramadán termina con la fiesta del “Eid ul Fitr” y se dan dos días de fiesta a todas las personas.

La vestimenta debe ser formal y conservadora. El verano es muy fuerte en Argelia así que se puede cambiar los trajes de saco y corbata por camisas manga larga y las mujeres pueden usar vestidos sueltos pero conservadores (sin

escotes o aberturas) Tomado de: ALGEX <http://www.algex.dz/>, Página Web de la Agencia Nacional de Promoción del Comercio Exterior, Fichas Kwintessential sobre la cultura y las costumbres en Argelia

15. CASO DE ÉXITO

Cristar, es una empresa que fabrica productos en cristalería, está ubicada en Buga-Valle del Cauca, al sur occidente de Colombia, cerca de Cali y del puerto de Buenaventura, en el océano pacífico.

Dentro de su portafolio se encuentran una gran variedad de utensilios para el hogar como copas, vajillas, vasos, ensaladeras, hieleras, entre otros artículos domésticos de alta calidad y reconocidos a nivel internacional. Cristar exporta a más de 40 países desde hace más de 20 años y precisamente gracias a la experiencia de la empresa en mercados internacionales es que la compañía logró exportar alrededor de \$79 mil dólares en el 2011 al país del norte de África.

Es una cifra muy atractiva si se tiene en cuenta el grado de complejidad del mercado Argelino. Sin embargo, para Cristar la oportunidad fue más fácil ya

que la excelente calidad de sus productos fue la muestra perfecta para convertirlos en proveedores del importador –distribuidor EURL PRESTIGE MITIDJA IMPORT con base en la ciudad de Blida, Argelia. El contacto se realizó hace tres años en una feria para productos del hogar en Alemania. Ésta feria cuenta con gran acogida entre los países árabes y es el medio adecuado para iniciar relaciones comerciales con los distribuidores.

EURL PRESTIGE MITIDJA IMPORT (PMI) es una empresa con 20 años de experiencia en importación de artículos de importantes marcas y distribución de los mismo en toda Argelia y otros países del Maghreb. Cuenta con su propia fuerza de ventas, conocimiento del mercado local y su comportamiento. Los vasos de vidrio de Cristar cumplen con los requisitos necesarios para ingresar al mercado Argelino por lo tanto la negociación y los acuerdos de exportación duraron pocos meses y en el 2014 se realizó un segundo envío lo que garantiza la buena rotación del producto en Argelia.

Actualmente la empresa tiene una estrecha relación comercial con el cliente ya que periódicamente se realiza un seguimiento para conocer la aceptación del producto entre los consumidores y conocer más el mercado pues el exportador no llega al consumidor final por lo tanto la fuente de información es el importador. Con este seguimiento continuo la empresa Cristar espera lograr re compras y tener así más participación en el mercado Argelino.

1 ¿Por qué escogieron Argelia?

Hace 3 años participamos en una feria que se realiza en Alemania para productos del hogar. Ésta feria tiene gran acogida en los países árabes y ahí conocimos a EURLPRESTIGE MITIDJA IMPORT que son nuestro cliente distribuidor– importador en Argelia.

2. ¿Cuáles fueron los principales aspectos culturales que debieron tener en cuenta al momento de ingresar a ese mercado?

Nosotros nunca hemos llegado al consumidor final, esta fue una oportunidad que se presentó en la feria y la cual ha funcionado.

3 ¿Cuánto duro el proceso de negociación y cuáles fueron sus etapas?

Fue de 6 meses más o menos. Primero se hizo el contacto comercial en la feria, después se seleccionó el producto para vender, en este caso fueron vasos de vidrio, luego se realizó la propuesta al importador, se definieron fletes, etiquetas y lo último fue adquirir una carta de crédito por parte del importador en el Banco de Argelia.

Este último paso fue el que alargo el proceso porque la apertura de la carta tomo más tiempo, y Argelia sólo permite importar con este documento

4 ¿Cuál fue el producto o los productos (bandera) que les permitieron capturar el mercado Argelino?

El producto fue vasos de vidrio.

5 ¿Al producto exportado se le realizaron modificaciones?

No, ninguna.

6 ¿Qué estrategia de ingreso utilizaron para penetrar ese mercado: Distribuidor, exportación directa, sucursal, joint venture?

A través del distribuidor, es decir el importador - distribuidor.

7 ¿En cuáles ciudades de Argelia comercializaron sus productos y por qué las eligieron?

En toda Argelia, nuestro importador está en Blida y desde ahí vende a todo el país.

8 ¿Por qué la exportación hacia Argelia no ha sido constante?

Nuestro contacto con el cliente si ha sido constante desde que realizamos el primer envío. En este momento estamos haciendo seguimiento a una segunda exportación que se hizo este año. Cada 2 meses llamamos a

nuestro cliente para preguntarle cómo le ha ido con el producto y si ha rotado bien.

9 ¿Qué planes de crecimiento tienen con este país para futuras exportaciones?

Sí, estamos pendientes de cómo va rotando el producto que se envió este año, y queremos seguir haciendo negocios con nuestro cliente en Argelia, pues consideramos que es un mercado con buen potencial para nuestra empresa.

16. TURISMO

16.1 CONOZCA ARGELIA

El Ministerio de Turismo y Artesanía de Argelia, ha planteado que el desarrollo turístico del país se ha convertido en una prioridad para el Gobierno argelino. El propósito principal que busca el país es mostrar la “verdadera” imagen a nivel internacional por medio de herramientas de promoción y comunicación (mediante inversión hotelera y mercadeo de la marca país) con el objetivo de establecer que “Argelia es un lugar estable, seguro y sereno” como lo afirma el ministro de Turismo y Artesanía de Argelia, Mohamed Amine Hadj Saïd. El Gobierno creó un cuadro estratégico de desarrollo turístico con horizonte 2025: el Schéma

d'aménagement touristique 2025- SDAT. En mayo de 2012, el gobierno argelino destinó 560 millones de euros a la modernización de hoteles, spas y balnearios. El programa pretende aumentar la capacidad hotelera en 80.000 camas, lo cual supone un incremento del 115% respecto a la capacidad actual. Actualmente, están en construcción 43 hoteles de lujo, con una capacidad de 10.685 camas (que representan el 30% de los objetivos fijados). Argelia, es un país que puede ser visitado en cualquier época del año. Durante el verano, los turistas suelen relajarse en las playas de aguas claras y casi vírgenes, y durante el invierno, la vista de las montañas cubiertas de nieve genera una experiencia inolvidable. En las ciudades turísticas, los visitantes pueden encontrar una extensa oferta hotelera y diversos restaurantes representativos de la gastronomía árabe. Uno de los sitios más visitados son las dunas del desierto y los oasis. Los principales complejos turísticos en Argelia se encuentran en la capital, en la provincia de Tipaza, cercana a Argel y en los alrededores de la ciudad de Orán.

ARGEL:

Argel, es de gran importancia no solo para Argelia como su capital, sino también para todo el continente europeo y africano, debido a que es el principal puerto del noroeste de África. En esta ciudad alberga una de las leyendas más populares de la región del Magreb, ya que cuenta que la ciudad es una de las más románticas del mundo árabe y fue fundada por el personaje mitológico, Hércules. En la actualidad, la ciudad es muy moderna y considerada patrimonio de la humanidad.

ORÁN:

Orán, es la segunda ciudad más grande e importante del país, ubicada en la costa noroeste de Argelia sobre el Mar Mediterráneo.

Actúa como un importante puerto para la región, convirtiéndose desde 1960 en el principal centro del comercio, industria y educación en el oeste de Argelia. La ciudad tiene muchos hoteles de todas las categorías, desde hoteles de cinco estrellas, hasta de servicios más básicos.

De igual forma cuenta con una gran variedad de restaurantes que ofrecen especialidades de Argelia y otras regiones como de occidente o europea. Los turistas también pueden encontrar en la ciudad diferentes cines y centros de arte, además del teatro regional, un teatro al aire libre, el museo y el centro histórico de la ciudad de Orán.

17. BIBLIOGRAFÍA

Embajada de Argelia en Colombia, (s.f.) recuperado el 25 de octubre del 2014
<http://www.embargelia-colombia.org/>

Cámara de comercio Árabe Colombiana , (s.f.) recuperado el 21 de Junio del 2014
 ., de, <http://camaradecomercioarabecolombiana.blogspot.com/>

The CIA Fact book, (s.f), Recuperado el 24 de Abril del 2014, de,
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ag.html>

The Economist Intelligence Unit, (s.f), Recuperado en 05 Mayo del 2014, de,
<http://country.eiu.com/algeria>

Office National des Statistiques de Algérie, (s.f),Recuperado el 17 de Abril de 2014
 , de <http://www.ons.dz/-Statistiques-Sociales-.html>

UNICEF- ALGERIA , (s.f), Recuperado en Abril del 2014, de,
<http://www.unicef.org/infobycountry/algeria.html>

Banco Mundial, (s.f) Recuperado el 25 de Septiembre de 2014, de ,
<http://datos.bancomundial.org/pais/argelia>

Ministerio de Comercio de Argelia (s.f.). Recuperado el 6 de Agosto de 2014, de
<http://www.algex.dz/>

Ministerio de Comercio Industria y Turismo. (s.f).. www.mincit.gov.co. Recuperado
 el 15 de Septiembre de 2014, de <http://bacex.mincit.gov.co/>

Ministerio de Relaciones Exteriores . (s.f.). www.cancilleria.gov.co Recuperado el
 22 de Septiembre de 2014, de <http://argelia.embajada.gov.co/>
 Observatorio de Políticas Públicas - Icesi. (2013). www.icesi.edu.co/polis.

The World Bank. (2014).www.doingbusiness.org Recuperado el 2 de Agosto de
 2014, de <http://www.doingbusiness.org/data/exploreconomies/algeria/>

Algerian Ministries and Government Agencies, (s.f), www.nationsonline.org, Recuperado el 31 de Agosto de 2014, de, <http://www.mta.gov.dz/mta/fr/>
Ministerio de Relaciones Exteriores de Argentina. (s.f.). Recuperado el 3 de septiembre de 2014, de <https://www.mrecic.gov.ar>

Ministerio de Relaciones Exteriores de Brasil. (s.f.). Recuperado el 21 de Septiembre de 2014, de, www.itamaraty.gov.br

Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (s.f.). Recuperado el 22 de Septiembre de 2014, de <http://www.dane.gov.co/>

Procolombia, (s.f.). <http://www.colombiatrade.com.co>, Recuperado el 23 de Julio de 2014, de, <http://www.procolombia.co/fr/node/4085>

Ministerio de Economía y Competitividad de España, (s.f.) el 5 de octubre de 2014, de, <http://www.icex.es/icex/es/index.html>

