

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE JURISPRUDENCIA Y CIENCIAS SOCIALES
ESCUELA DE RELACIONES INTERNACIONALES**



**“TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA-TRIÁNGULO
NORTE CENTROAMERICANO: RETOS Y OPORTUNIDADES PARA LA
ECONOMÍA DE EL SALVADOR, PERÍODO 2010-2015”**

**TRABAJO DE GRADO PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIADA EN
RELACIONES INTERNACIONALES**

PRESENTADO POR:

**MAYRA GUADALUPE ALAS ALVARADO
KARLA ABIGAIL LEMUS LÓPEZ
SOFÍA ALEJANDRA VIOLANTES TENORIO**

DOCENTE:

LCDA. LUZ IDALIA ZELADA SÁNCHEZ

CIUDAD UNIVERSITARIA, SAN SALVADOR, JULIO 2019

TRIBUNAL CALIFICADOR

MdL. YAQUELINE SULEYMA RODAS
(PRESIDENTA)

Msc. EVELIN VERÓNICA HERNÁNDEZ DONAIRES
(SECRETARIA)

Licda. LUZ IDALIA ZELADA SÁNCHEZ
VOCAL

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

Msc. Roger Armando Arias

RECTOR

Dr. Manuel de Jesús Joya Ábrego

VICERRECTOR ACADÉMICO

Ing. Nelson Bernabé Granados Alvarado

VICERRECTOR ADMINISTRATIVO INTERINO

Lic. Cristóbal Hernán Ríos Benítez

SECRETARIO GENERAL

Lic. Rafael Humberto Peña Marín

FISCAL GENERAL

FACULTAD DE JURISPRUDENCIA Y CIENCIAS SOCIALES

Dra. Evelyn Beatriz Farfán Mata

DECANA

Dr. José Nicolás Ascencio Hernández

VICEDECANO

Msc. Juan José Castro Galdámez

SECRETARIO

Mfe. Nelson Ernesto Rivera Díaz

**DIRECTOR INTERINO DE LA ESCUELA DE RELACIONES
INTERNACIONALES**

Licda. Digna Reina Contreras de Cornejo

DIRECTORA DE PROCESOS DE GRADUACIÓN

Lic. Roberto Adolfo Arévalo Menéndez

**COORDINADOR DE PROCESO DE GRADUACIÓN DE LA ESCUELA DE
RELACIONES INTERNACIONALES**

AGRADECIMIENTOS

En este apartado quiero agradecer a quienes han estado en el transcurso de mi vida y que en esta etapa de desarrollo profesional han sabido apoyarme.

Primeramente, agradezco a Dios con mucha alegría por haberme dado sabiduría, salud, paciencia y esfuerzo para culminar mi carrera y seguir adelante con mis objetivos propuestos.

Por consiguiente, agradezco con mucho amor y respeto a mis padres, Maira Alvarado de Alas y Salvador Alas, que me han estado apoyando económica y moralmente para la finalización de mis estudios. Les agradezco por haberme inculcado valores que me han ayudado en mi desarrollo personal. Gracias por ser un ejemplo de lucha ante las adversidades.

A mi hermana y mejor amiga, Adriana Alejandra Alas, que ha sido gran apoyo en el transcurso de esta etapa. Gracias por el amor y cuidados que me has demostrado en momentos felices, pero en especial en los más críticos. Gracias por ser un ejemplo académico e influenciar en mi vida personal. Que tu luz siempre siga conmigo.

A mis amigos y amigas más cercanos que se han convertido en familia y que son muy valiosos en mi vida y han sabido apoyar y estar pendientes de esta etapa académica. Gracias por sus consejos, alegrías y paciencia.

Mayra Guadalupe Alas Alvarado

El camino fue muy largo y difícil, sin embargo, la satisfacción de culminar no tiene comparación, quiero dar las gracias a Dios, por darme la vida y la oportunidad de concluir esta etapa con éxito.

A mis padres Roxana Guadalupe López y José Santos Lemus, que me han apoyado y motivado desde que tengo memoria para convertirme en la persona que soy ahora, por su esfuerzo, amor, paciencia y dedicación para darme todo lo necesario para culminar con éxito cada etapa de estudio y en especial esta, no podría haber llegado hasta donde estoy sin su guía, gracias por creer en mí y nunca dejarme caer.

A mi hermano Juan Carlos Herrera López, quién fue una persona clave en el inicio de mi carrera universitaria, me impulsó y me brindó el apoyo económico necesario para empezar este camino.

A nuestra asesora de tesis, Licenciada Luz Idalia Zelada por cada momento dedicado a aclarar nuestras dudas y habernos guiado durante este tiempo.

A mis compañeras de tesis, por haber tomado la decisión de emprender este camino juntas y culminarlo de la misma manera, no me cabe duda de que Dios les llenará de éxitos.

Por último y no menos importante, gracias a mi universidad por haberme formado y a cada maestro que fue parte de este proceso, a mis compañeros de carrera, a los amigos que gané durante estos años y a cada persona que estuvo relacionada directa o indirectamente con mi formación.

Karla Abigail Lemus López

Agradezco primeramente a Dios por haberme brindado todo lo necesario a través de una vida bendecida que me ha permitido alcanzar esta meta y llegar a esta etapa culminándola con éxito.

A mi padre Luis Alberto Violantes Mata y a mi madre María Teresa Tenorio de Violantes quienes han dado todo de sí, siendo los pilares más importantes e incondicionales para que el cumplimiento de esta meta fuera una realidad.

A mi hermana Tania Marcela Violantes Tenorio, por su positivismo y entrega, dedicada al apoyo incondicional hacia mi persona, mostrándose siempre como una verdadera fuente de motivación para lograr esta y todas mis metas.

A mi abuela María Teresa de Tenorio, quien en vida siempre apoyó y creyó en mis aspiraciones personales y profesionales, impulsando cada etapa y cada momento con amor y fe.

A mis amistades cercanas que han sido parte del proceso y a quienes también debo mucho por el interés, la paciencia y el apoyo en general hacia mis metas y mi carrera profesional.

A Mario Grande por su apoyo incondicional y por haber sido parte de todo el proceso, fungiendo como soporte y fuente de motivación, entregando su tiempo, paciencia, dedicación y demás a esta causa.

Sofía Alejandra Violantes Tenorio

ÍNDICE DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	i
CAPÍTULO 1: IMPORTANCIA ECONÓMICA Y DINÁMICA COMERCIAL DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE COLOMBIA Y EL SALVADOR EN EL MARCO DEL TRATADO	1
1.1 Marco teórico	3
1.2 Aplicación de la teoría	6
1.3 Antecedentes de negociaciones o acuerdos comerciales entre Colombia y el Triángulo Norte: Caso El Salvador	9
1.4. Contexto Económico de Colombia en el período 2010-2015	16
1.5. Contexto económico de El Salvador en el período 2010-2015	20
1.6. Importancia económica del Triángulo Norte para Colombia. Caso El Salvador	22
1.7. Comercio Bilateral entre El Salvador y Colombia	25
1.8. Tipo de cambio	28
1.9. Espacios de regulación de importaciones y exportaciones en El Salvador	30
1.9.1. Definición	30
1.9.2 Tipos de Aduanas	31
1.10. Balanza Comercial de Colombia y El Salvador	35
1.10.1 Importaciones	36
1.10.1.1 Definición	36
1.10.1.2 Importaciones de El Salvador a nivel mundial	37
1.10.1.3. Importaciones de Colombia hacia El Salvador	39
1.10.1.4. Exportaciones de El Salvador a Colombia 2010-2015	42
1.11. Base legal de las importaciones y exportaciones de El Salvador	47
1.12. Desgravación arancelaria en el TLC Colombia y El Salvador	48
1.13. Requisitos y documentos para las importaciones	52
1.13.1 Requisitos y documentos para las importaciones en El Salvador ..	53
1.13.2 Requisitos y documentos para las importaciones en Colombia	55

Conclusión capitular.....	58
CAPÍTULO 2: INVESTIGACIÓN SOBRE EL DESARROLLO PARTICIPATIVO DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS INVERSORAS COLOMBIANAS DENTRO DE EL SALVADOR DESDE LA ENTRADA EN VIGOR DEL TRATADO.....	64
2.1 Antecedentes empresariales de Colombia en El Salvador previo al TLC Colombia-TNC, en el período 2004-2010	66
2.2 Características de las empresas colombianas en El Salvador	70
2.3 Principales empresas colombianas establecidas en El Salvador posterior al Tratado de Libre Comercio Colombia-TNC, 2010-2015.....	73
2.4. Actual desarrollo de las empresas colombianas en El Salvador	78
2.5 Facilidades y garantías otorgadas a las empresas colombianas para su posicionamiento en El Salvador	82
Conclusión capitular.....	87
CAPÍTULO 3: DIAGNÓSTICO SOBRE EL APROVECHAMIENTO QUE TIENE EL SALVADOR EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO	91
3.1 Principales ventajas y desventajas económicas de El Salvador para establecer relaciones comerciales a nivel internacional.....	94
3.2 Principales oportunidades de El Salvador obtenidas del Tratado entre Colombia y el Triángulo Norte.....	99
3.3 Análisis comparativo entre El Salvador y Colombia sobre el aprovechamiento del TLC.....	106
Conclusión capitular.....	115
CONCLUSIONES	119
RECOMENDACIONES.....	125
BIBLIOGRAFÍA	127
Anexo 1: Entrevista	137
Anexo 2: Evolución de las importaciones de El Salvador desde Colombia	140

Anexo 3: Evolución porcentual de los rubros de las exportaciones de El Salvador desde Colombia. 2012. 2015 y 2017	142
Anexo 4: “Programa de desgravación arancelaria”	144
Anexo 5: Documentos para las importaciones en Colombia.....	146
Anexo 6: Entrevista a financiera Banco Agrícola	151
Anexo 7: Entrevista a empresa Arturo Calle.....	153
Anexo 8: Entrevista a aseguradora Asesuisa	155
Anexo 9: Entrevista Davivienda.....	157
Anexo 10: Entrevista Distribuidora del Sur S.A de C.V.....	159
Anexo 11. Logos de las principales empresas procedentes de Colombia en El Salvador.....	161

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Productos con arancel cero entre Colombia y El Salvador	54
Tabla 2: Comparación de importaciones y exportaciones entre Colombia y El Salvador	63
Tabla 3 Evolución de presencia financiera colombiana en Centroamérica	78
Tabla 4 Flujos de Inversión Extranjera Directa desde Colombia a El Salvador, 2010-2016	85
Tabla 5 Total de inversión por año procedente de Colombia a El Salvador	86
Tabla 6: Principales productos exportación entre Colombia con El Salvador, 2015-2016	102
Tabla 7 Principales empresas procedente de Colombia en El Salvador y viceversa	110
Tabla 8: Exportaciones de El Salvador y Colombia, 2010-2016 (US\$)	113

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica 1: Crecimiento económico porcentual de Colombia 2010-2016	18
Gráfica 2: Importaciones por países con acuerdos comerciales en el 2015	39
Gráfica 3: Importaciones de Colombia a El Salvador, 2008-2017 (millones)	40
Gráfica 4 Evolución porcentual de las importaciones de Colombia a El Salvador, 2008-2017.....	42
Gráfica 5: Movimiento de las exportaciones de El Salvador hacia Colombia, representadas en el período 2008-2017	44
Gráfica 6: Evolución porcentual por rubro en las exportaciones de El Salvador hacia Colombia en el año 2013.....	46
Gráfica 7: Comparación de importaciones y exportaciones entre Colombia y El Salvador.....	62
Gráfica 8: Principales sectores de inversión colombiana en El Salvador.....	72
Gráfica 9: Total de inversión por año procedente de Colombia	87
Gráfica 10: Exportaciones e importaciones entre El Salvador-Colombia, 2010-2017.....	113
Gráfica 11 Importaciones de Colombia a El Salvador 2012	140
Gráfica 12 Importaciones de Colombia a El Salvador 2015	141
Gráfica 13 Importaciones de Colombia a El Salvador 2017	141
Gráfica 14: Exportaciones de El Salvador a Colombia 2013.....	142
Gráfica 15: Exportaciones de El Salvador a Colombia 2015.....	142
Gráfica 16: Exportaciones de El Salvador a Colombia 2017.....	143

RESUMEN

El presente trabajo de graduación consiste en la investigación sobre el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y el Triángulo Norte Centroamericano, específicamente en el caso de El Salvador.

El objetivo principal de la investigación es determinar el impacto económico que se ha generado en El Salvador después de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio que se suscribió con Colombia, esto dentro del marco de desarrollar a los países pertenecientes al Triángulo Norte de Centroamérica.

Para llegar a ese objetivo se ha dividido la investigación en 3 partes, la primera es sobre la descripción de los cambios que se han producido a raíz de este tratado en relación con las exportaciones e importaciones entre Colombia y El Salvador.

Posterior se busca identificar el desarrollo de las empresas que se han instalado en El Salvador post-entrada en vigor del tratado antes mencionado.

Por último, se aborda un análisis respecto a cómo ambos países han aprovechado esta oportunidad de libre comercio.

Es importante mencionar que los datos estadísticos fueron obtenidos de fuentes confiables como, por ejemplo, en El Salvador a través del Banco Central de Reserva, Ministerio de Economía, Dirección General de Aduana, entre otras; en el caso de Colombia se obtuvieron datos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

LISTA DE ABREVIATURAS Y SIGLAS

AAP: Acuerdo de Alcance Parcial

ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración

ARIAN: Arancel Integrado Andino

ASI: Asociación Salvadoreña de Industriales

BANDESAL: Banco de Desarrollo de El Salvador

BCR: Banco Central de Reserva

BM: Banco Mundial

BMI: Banco Multisectorial de Inversiones

BP: Bonos de Prenda

CAN: Comunidad Andina

CAUCA: Código Aduanero Uniforme Centroamericano

CD: Certificados de Depósito

CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe

CIEX: Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones

CONAMYPE: Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa

CSC: Consejo Salvadoreño del Café

DAI: Derechos Arancelarios a la Importación

DANE: Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas

DGA: Dirección General de Aduanas

DUI: Documento Único de Identidad

ECE: Encuestas de Competitividad Empresarial

ELN: Ejército de Liberación Nacional

EPM: Empresas Públicas de Medellín

FARC: Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia

FEM: Foro Económico Mundial

FMI: Fondo Monetario Internacional

FOB: Free On Board

FONDEPRO: Fondo de Desarrollo Productivo

FUSADES: Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social

GIZ: Agencia Alemana de Cooperación Internacional

ICG: Índice de Competitividad Global

IED: Inversión Extranjera Directa

IVA: Impuesto al Valor Agregado

IVAE: Índice de Volumen de Actividad Económica

MAG: Ministerio de Agricultura y Ganadería

NIT: Número de Identificación Tributaria

NRC: Número de Registro de Contribuyente

OMPI: Organización Mundial de la Propiedad Intelectual

OMS: Organización Mundial de la Salud

ONU: Organizaciones de las Naciones Unidas

OTC: Oficina Técnica de Cooperación (AECID)

PIB: Producto Interno Bruto

PYMES: Pequeñas y Medianas Empresas

QHA: Quality Health Advisors

RECAUCA: Reglamento del Código Aduanero Uniforme Centroamericano

RUT: Registro como Importador

SAC: Sistema Arancelario Centroamericano

SED: Servicios Empresariales a Distancia

TLC: Tratado de Libre Comercio

TNC: Triángulo Norte Centroamericano

INTRODUCCIÓN

Con la llegada de la globalización se ha facilitado identificar algunas de las deficiencias más importantes a las cuales se enfrentan los sistemas de muchos países, tales como desempleo, poca productividad, desorganización política o social, etc. Uno de los que atañe fundamentalmente esta investigación es el sistema económico salvadoreño, el cual ha presentado durante años deficiencias como las antes mencionadas, pero no es ésta la única utilidad de los descubrimientos gracias a la globalización, ya que partiendo de este punto se puede avanzar al reconocimiento de la necesidad que impera de integrarse dentro o fuera de la región para poder encontrar herramientas que en su aplicabilidad promuevan soluciones en conjunto para darle respuesta a las problemáticas que se presentan dentro del sistema, también los tratados de libre comercio son una opción que ofrece la globalización y que han tomado fuerza para la apertura y liberación de mercados, siendo utilizados como la plataforma para intercambiar bienes, productos y servicios con otros países alrededor del mundo, que mediante este accionar contribuyen a la dinámica comercial que da cumplimiento a lo que establecen los tratados mismos, y aportan al crecimiento de sus propias economías y la de los países que llevan estos procesos económicos de forma más pausada.

Esta investigación tomó como base la Teoría de la Interdependencia Compleja que está estrechamente ligada con la globalización. Esta teoría impulsa a que los países decidan relacionarse económicamente y poner de manifiesto las necesidades a cubrir mediante una integración, otorgando ciertas facilidades al ingreso de productos, bienes y servicios provenientes del exterior. Tomando en cuenta lo anterior, las medidas impulsadas por esta teoría son afines a los

objetivos que el tratado se propuso alcanzar a favor de mejorar la economía de los países firmantes.

El método elegido para la siguiente investigación fue el deductivo, partiendo de lo general que es el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y el Triángulo Norte Centroamericano, a lo específico que se entendió como el impacto económico que tiene dicho tratado sobre la economía de Colombia y El Salvador, y cómo los ha beneficiado o perjudicado. Con este método se pretendió obtener resultados generales para encontrar posibles relaciones de las variables que funcionan como independientes, para alcanzar una conclusión para cada una de ellas, y para todo el fenómeno en estudio partiendo de la observación y del registro de los hechos.

Esta investigación fue de tipo explicativo porque se desarrolló las relaciones comerciales que se establecieron a partir de la entrada en vigor del Tratado, partiendo de la premisa que anterior al mismo ya existían relaciones comerciales entre ambos países. Con esta investigación se expuso el impacto que el tratado tuvo sobre las economías de El Salvador y Colombia a través de importaciones y exportaciones, empresas involucradas y los retos que esto conlleva para un aprovechamiento positivo.

El enfoque utilizado fue el cualitativo, donde se estudiaron características de cada actor involucrado, entendiéndose como los países en cuestión, a partir de la interpretación de la información recolectada para darle solución a la situación problemática de la investigación, además de utilizar como instrumento de investigación las entrevistas, con la finalidad de complementar o evacuar dudas y contradicciones entre la información que se tiene hasta la fecha sobre este tema. Las principales fuentes de información fueron bibliográficas: libros, revistas, blogs, páginas oficiales de cada país, entre otros. A lo largo de la investigación se muestran algunas gráficas que consolidan información

estadística que brindan las fuentes oficiales y además permiten respaldar afirmaciones sobre la relación económica que hubo entre Colombia y El Salvador.

La investigación tuvo alcances en los cuales se fundamenta su información, como: Características del mercado de los países firmantes, incidencia en el PIB de cada país, Pymes involucradas, evolución de las importaciones y exportaciones entre los países firmantes (balanza comercial), 2010-2015, protección, beneficios y garantías del tratado para los países firmantes, igualdad o desigualdad de beneficios obtenidos para ambas partes, competitividad del mercado salvadoreño y colombiano, entre otros. Pero a la vez tuvo límites como: Tratados individuales de los países firmantes, solución de controversias comerciales, trámites para el establecimiento de empresas dentro de cada país, intervenciones políticas y/o económicas de otros países, repercusiones económicas en países fuera de los directamente vinculados al tratado.

Con el fin de fortalecer el tema de estudio basado en datos actualizados proporcionados por las entidades correspondientes que regulan la aplicabilidad y resultados del tratado, se planteó como objetivo general: Determinar el impacto económico que se ha generado en El Salvador en el marco del TLC Colombia-Triángulo Norte Centroamericano, en el período 2010-2015, que fue alcanzado mediante el análisis de aspectos pertinentes al tratado y para facilitar esta labor, la investigación se dividió en tres objetivos específicos que encaminan el desarrollo del trabajo, *primero: Describir los cambios que se han producido en las exportaciones e importaciones (balanza comercial) de El Salvador en el período 2010-2015 como resultado del Tratado de Libre Comercio entre Colombia-Triángulo Norte Centroamericano.*

Seguidamente para profundizar en la investigación, se tiene como segundo objetivo *específico: Identificar el desarrollo empresarial participativo de las principales empresas inversoras colombianas dentro de El Salvador desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y el Triángulo Norte Centroamericano, en el período 2010-2015. Y como último objetivo se busca: Analizar el aprovechamiento por parte de El Salvador con respecto al Tratado de Libre Comercio entre Colombia y el Triángulo Norte, en el período 2010-2015.*

La investigación se dividió en tres grandes apartados, los cuales fueron indispensables para dar respuesta al objetivo general y poder fundamentar el tema central. El primer capítulo titulado: *Importancia económica y dinámica comercial de exportaciones e importaciones de Colombia y El Salvador en el marco del Tratado.* Este capítulo se centra en describir principalmente cómo las importaciones y exportaciones han cambiado o influenciado en la economía principalmente salvadoreña, y si existió un equilibrio entre Colombia y El Salvador.

El segundo capítulo titulado: *Investigación sobre el desarrollo participativo de las principales empresas inversoras colombianas dentro de El Salvador desde la entrada en vigor del Tratado.* Con ello, se presentan los inicios comerciales entre El Salvador y Colombia para luego desarrollar cómo cambió a medida que los años han avanzado y con la dinámica del tratado.

Finalmente, el tercer capítulo titulado: *Diagnóstico sobre el aprovechamiento que tiene El Salvador en el Tratado de Libre Comercio.* Para el desarrollo integral de este capítulo, se retomaron datos de capítulos anteriores, realizando un trabajo de análisis complementario entre los mismos, y nuevas fuentes de información bastante específicas que particularmente se utilizaron

para ilustrar de manera más representativa, el aprovechamiento positivo o negativo facilitando con ello poder detectar y analizar el impacto generado en la economía salvadoreña.

Los tres objetivos anteriores constan de una hipótesis cada uno, las cuales tuvieron una respuesta después de la investigación. Hipótesis del capítulo uno: *“Los cambios producidos por el tratado de libre comercio en la balanza comercial, fueron mayormente beneficiosos para El Salvador y su economía en comparación a los efectuados para Colombia, en el período 2010-2015.”* Para afirmar o negar esta hipótesis se tomó en cuenta la información de las gráficas elaboradas con datos estadísticos proporcionados por el BCR, los cuales se encuentran en la balanza comercial entre Colombia y El Salvador.

Hipótesis del capítulo dos: *“Las empresas inversoras colombianas tuvieron un desarrollo positivo en los diferentes sectores de la economía salvadoreña dentro del marco Tratado”*. Se verificó con la información de las empresas procedentes de Colombia si fueron influenciadas por el TLC firmado por ambas naciones, sumado a eso los sectores que han reafirmado el potencial colombiano en El Salvador, si la buena aceptación de los usuarios y consumidores les permitieron estabilizar sus operaciones.

Hipótesis del capítulo tres: *“Las ventajas y el potencial económico de El Salvador fueron suficientes para alcanzar un aprovechamiento igualitario frente a Colombia del Tratado”*. Esta hipótesis se fundamentó gracias a la información obtenida de las inversiones, empresas establecidas y movimiento de la balanza comercial

Como último apartado se detalla la conclusión general en la cual se resumen los principales hallazgos ofrecidos por la investigación, dando cumplimiento a

los objetivos antes mencionados. Por consiguiente, se detallan recomendaciones de la investigación que ayudarían a El Salvador para aprovechar de mejor manera el tratado.

CAPÍTULO 1: IMPORTANCIA ECONÓMICA Y DINÁMICA COMERCIAL DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE COLOMBIA Y EL SALVADOR EN EL MARCO DEL TRATADO

El Tratado de Libre Comercio entre Colombia y el Triángulo Norte centroamericano ha facilitado el comercio tanto en la zona centroamericana como en Sudamérica, que es donde se encuentra ubicada Colombia. Este beneficio se ve caracterizado principalmente por la apertura del mercado y la liberación y reducción de aranceles, mediante un programa de desgravación arancelaria que se llevaría a cabo gradualmente en años posteriores aumentando las importaciones y exportaciones teniendo como objetivo impactar positivamente la economía nacional, para esto fue necesaria la intervención de empresas que comercializaran sus productos a nivel internacional y la intervención del Estado únicamente como un agente regulatorio que cuidará los intereses y exigencias del mercado. Dichas características se relacionan directamente con la Teoría de la Interdependencia Compleja, que apoya la cooperación entre Estados a través de acuerdos como los TLC para que cada parte pueda promocionar su comercio y así establecer un vínculo comercial con otros países del mundo.

Con lo anterior se toma como punto de partida el primer objetivo específico de la investigación, “Describir los cambios que se han producido en las exportaciones e importaciones (balanza comercial) de El Salvador en el período 2010-2015 como resultado del Tratado de Libre Comercio entre Colombia-Triángulo Norte Centroamericano”. Para identificar los cambios producidos gracias al comercio entre ambos países es necesario tener en cuenta los antecedentes del Tratado, los cuales iniciaron con un Acuerdo de Alcance Parcial-AAP en 1984, el cual absorbía cierta cantidad de productos

para comerciar, otro factor importante tomado en cuenta fue el contexto económico de ambos países y la importancia e influencia que cada uno tenía frente al otro en su economía.

Para conocer cuáles fueron las razones que impulsaron a estos países a comerciar mutuamente, es necesario saber qué importancia tiene y qué beneficios obtiene al establecer relaciones económicas con el otro país, es aquí donde precisamente se vuelve importante establecer un TLC, ya que reúne las similitudes en cuestiones de demanda y oferta que existen en los mercados de ambos países y así incrementar los socios estratégicos ya sea para aumentar sus negocios en conjunto, o utilizándolo como puente para alcanzar mercados aún no asociados.

Es por eso que para este capítulo la balanza comercial es el instrumento que se utiliza para saber qué tanto variaron las importaciones y exportaciones de productos, bienes y servicios, y cómo impactaron la economía local, gracias a la desgravación arancelaria que se estableció desde la vigencia del TLC. Para que este comercio fuera efectivo, ambos países establecieron documentos y requisitos, los cuales facilitaron una mejor transacción y que en teoría aseguraron que las relaciones comerciales se llevaran a cabo con éxito.

Para finalizar se realizan conclusiones generales y se da respuesta a la primera hipótesis específica planteada en esta investigación. “Los cambios producidos por el tratado de libre comercio en la balanza comercial, fueron mayormente beneficiosos para El Salvador y su economía en comparación a los efectuados para Colombia, en el período 2010-2015.” la cual ayuda a representar el impacto que tuvo en la economía salvadoreña haber firmado el TLC con Colombia.

1.1 Marco teórico

Este tema de investigación es de gran importancia ya que con los nuevos procesos globalizadores comercialmente hablando, lo ponen en tendencia como uno de los más importantes recursos empleado por los países para promocionar su comercio y formar alianzas estratégicas en materia comercial. Como resultado de estas alianzas, se firman y entran en vigencia los tratados de libre comercio, los cuales son definidos como *un acuerdo establecido por un número de naciones para poder ampliar la comercialización de bienes y servicios a un costo encontrado por debajo a los precios que se establecen en el mercado internacional.*¹ Los tratados de libre comercio son el resultado de lo que hoy se conoce como globalización, la internacionalización de los mercados entre países que no necesariamente cuenten con el mismo nivel económico, logrando uno de los principales objetivos de los TLC, la promoción y facilitación del paso de bienes y servicios en las diferentes áreas comerciales.

Los TLC surgieron como una iniciativa de apoyo y fuente de crecimiento a la economía de los países firmantes, es por ello que para cualquier tipo de economía resulta beneficioso formar parte de acuerdos que contribuyen al libre mercado, programa de desgravación arancelaria, ingreso de inversión de MIPYMES, importaciones, exportaciones, competitividad de mercados, reestructuración y elaboración de marcos legales y administrativos que sustenten lo establecido como acuerdos y relaciones entre los involucrados, entre otros. Estos conceptos deben ser definidos a continuación, a efectos de realizar una relación entre ellos y la teoría Neoliberal, la cual es la seleccionada para aplicar a la temática.

¹ “EFI- Economía y Finanzas Internacionales”, Economía Pontificia Universidad Católica del Ecuador, acceso el 10 de agosto 2018, <http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php>

Libre comercio: Eliminar barreras al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de mercancías y servicios dentro de la zona.²

MIPYMES: Micro, pequeñas y medianas empresas.³

Programa de desgravación arancelaria: Reducción paulatina de aranceles a productos seleccionados.⁴

Importaciones: Es el ingreso legal al Territorio Aduanero Nacional de mercancías extranjeras para su uso o consumo en el país.⁵

Exportaciones: Envío de mercaderías del país propio, o del que se menciona, a otro distinto.⁶

Si bien, se habla de los beneficios y aportes significativos que generan los tratados de libre comercio, es de suma relevancia analizar, si la teoría va completamente acorde y perfectamente ligada a la realidad, mostrando si realmente son equitativamente funcionales, aplicados y elaborados de acuerdo con la realidad del entorno y de las condiciones que enfrentan los países implicados en este tipo de acuerdos. Por supuesto, dentro del mencionado análisis deben incluirse aspectos que en determinadas ocasiones ponen en entredicho lo pactado, exponiendo irregularidades que dejan ver las desventajas en las que se posicionan muchas veces los países con economías débiles.

² “Tratado de Libre Comercio entre Colombia- El Salvador, Guatemala y Honduras”, SICE-Sistema de Información sobre Comercio, acceso 10 agosto 2019, http://www.sice.oas.org/TPD/COL_Norte/Text/Index_s.asp

³ Ibíd.

⁴ Ibíd.

⁵ “Manual Único de Operaciones Aduaneras, Ministerio de Hacienda, Gobierno de El Salvador”, acceso el 10 agosto 2019, http://www7.mh.gob.sv/pmh/es/Temas/Manual_Unico_de_Operaciones_Aduaneras/Definiciones.html

⁶ Ibíd.

El Salvador está suscrito a diversos acuerdos de libre comercio de forma bilateral y multilateral, con países de la región y países de otros continentes lo que ha permitido la apertura del mercado salvadoreño al mundo. El Salvador en busca de mejorar su economía que se ha visto inestable por diversos factores, ya sean sociales, políticos, culturales, geográficos, etc; no es la excepción entre los países de la región que buscan realizar acuerdos con países de economías en su mayoría de una mejor posición, es en ese marco que se generan las condiciones para establecer relaciones económicas entre los países que comprenden el Triángulo Norte Centroamericano-TNC en adelante (El Salvador, Guatemala, Honduras) con la República de Colombia, desde el 2006.

Con el TLC-TNC se pone fin al Acuerdo Parcial de 1984,⁷ que las repúblicas centroamericanas individualmente tenían con Colombia, y se fija una relación más amplia en el área económica para que mutuamente comercialicen con mayor libertad. Con este tratado se pretendió profundizar en las disciplinas existentes en el Acuerdo de Alcance Parcial e incluir disposiciones que contribuyeron a facilitar e incrementar el intercambio en materia de inversión y servicios, incorporando también el tema compra pública.

Con el tratado se pretende que todos los firmantes tengan las mismas ventajas comerciales sin importar que no tengan el mismo potencial económico y pueda ser provechoso en los diferentes campos tales como: turístico, textil, agrícola, entre otros. Por lo cual, en este contexto se trata de explicar los cambios significativos que se han producido por medio de esta relación comercial entre

⁷ “TLC Colombia, El salvador, Guatemala y Honduras”, SICEX- Sistema Integrado de Comercio Exterior, acceso el 11 agosto 2018, https://www.centrex.gob.sv/scx_html/TLCColombia.html

Colombia y El Salvador y de qué manera han aprovechado la complementación de las economías en un intercambio bilateral

1.2 Aplicación de la teoría

Teoría de la Interdependencia Compleja

En el siglo XXI el comercio internacional ha tomado auge y juega un papel importante en el desarrollo y crecimiento económico de un país y esto se ve reflejado en el aumento de los tratados de libre comercio, donde se integran dos o más países para poder propiciar una relación político-económica que enfoca sus esfuerzos en otorgar beneficios que van dirigidos a la mejora de la calidad de vida de los habitantes de los países miembros. Para explicar estos esfuerzos de forma ordenada y facilitar la comprensión de la estructura de los tratados se han postulado diferentes teorías que encaminan a un mejor aprovechamiento de la integración que se ofrecen al establecer relaciones con otros países. Si bien muchas de estas teorías se apegan a los términos estudiados en la presente investigación, se tomó a bien aplicar la Teoría de la Interdependencia Compleja, que tiene características que van acorde a los conceptos trabajados, tales como: Libre comercio, beneficios mutuos, involucramiento de nuevos actores, inversiones, empresa privada, libre competencia, entre otros.

La interdependencia compleja, también entendida como “dependencia mutua”, apareció en la década de los setenta, y se convirtió en uno de los paradigmas para explicar las relaciones internacionales que integraban nuevos actores en el escenario mundial. En 1989 Keohane y Nye, en su obra Power and Interdependence, desarrollan una postura teórica de cómo analizar los procesos de interdependencia que se dan en el mundo actual, entendiendo

*que la interdependencia “se refiere a situaciones caracterizadas por efectos recíprocos entre países o entre actores de diferentes países”.*⁸ Esta teoría se basó en dar respuesta a los nuevos cambios que se estaban produciendo a los que las teorías tradicionales no se acoplaban y se mantenían en sus posturas iniciales.

Las características en las que se basa la Teoría de la Interdependencia según sus autores principales Keohane y Nye son:

1. Canales múltiples conectan las sociedades. Estos canales pueden resumirse como relaciones interestatales, transgubernamentales y transnacionales.⁹

La pertenencia de la Teoría de la Interdependencia Compleja a las Relaciones Internacionales está ligada al actor principal que es el Estado y al apareamiento de nuevos actores para establecer relaciones, ya sean políticas, económicas o sociales a nivel internacional. Esta es una de las características se relacionan con el tema de investigación cuando menciona que hay múltiples canales que conectan a las sociedades, es decir multiplicidad de actores para maximizar su poder y así obtener mayores beneficios.

2. La agenda de las relaciones interestatales consiste en múltiples temas que no están colocados en una jerarquía clara o sólida. La seguridad militar no domina consistentemente la agenda.¹⁰ Con esta característica los Estados atienden los diferentes temas a tratar, dependiendo de las necesidades que

⁸ “Interdependencia Compleja y la inserción China en el mercado internacional. El caso de la relación con Latinoamérica”, Observatorio de la política China, acceso el 14 de agosto 2019, <http://politica-china.org/areas/politica-exterior/la-interdependencia-compleja>

⁹ *Ibíd.*

¹⁰ *Ibíd.*

vayan surgiendo y las oportunidades que se vayan presentando. En el caso del TLC se habla de que el objetivo principal es atender requerimientos económicos, dentro de los cuales la seguridad militar deja de ser una prioridad y se establecen soluciones de forma pacífica mediante marcos regulatorios que se especifican voluntariamente por las partes.

3. La fuerza militar no es empleada por los gobiernos contra otros gobiernos de la región cuando predomina la interdependencia compleja. La fuerza militar, por ejemplo, puede ser irrelevante para resolver desacuerdos sobre aspectos económicos entre los miembros de una alianza, pero al mismo tiempo puede ser muy importante para las relaciones políticas y militares de esa alianza con un bloque rival.¹¹ Al establecer relaciones con otros países se pone en juego la satisfacción de intereses mutuos que llevan a cubrir las necesidades de las partes, lo que pondría en un escenario contradictorio el uso de fuerza militar contra aliados estratégicos que están cumpliendo el rol, bajo una decisión voluntaria, de obtener beneficios compartidos.

La teoría aplicada incluye a los TLC como una vía para conectarse con otros países que puedan ofrecer beneficios y así establecer relaciones bilaterales o multilaterales, desarrollando una relación más sólida y efectiva para ampliar los beneficios dentro de la región o fuera de ella. Con la relación que se estableció entre los países del Triángulo Norte y Colombia, se abrieron nuevos mercados en los que se podía ingresar productos e inversiones diferentes a las previamente existentes.

Lo anterior, primeramente, se relaciona con el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y el Triángulo Norte Centroamericano ya que los países parte

¹¹ *Ibíd.*

buscan sacar la mayor cantidad de ventajas posibles de la libertad económica que ofrece el tratado a través de la reducción y eliminación de las barreras arancelarias y de la relación de libre comercio siendo esta parte de la dinámica que plantea la interdependencia compleja.

Otra relación clara entre el tema y la teoría es que ambas partes crean un vínculo económico-comercial pertenecen al ámbito económico y forman parte de la amplia gama de elementos que conforman a las Relaciones Internacionales, la teoría por su parte ofrece los postulados y características, así como principios que se aplican a la realidad para poder explicar la parte práctica, que para este caso investigativo serían los TLC.

La relación también se da desde el momento en que los países involucrados deciden relacionarse económicamente y poner de manifiesto las necesidades a cubrir mediante esta integración, otorgando ciertas facilidades al ingreso de productos, bienes y servicios provenientes del exterior. Es precisamente donde la teoría de la Interdependencia Compleja establece dentro de sus principales apartados mejorar las condiciones de vida y suplir una mayor cantidad de necesidades y aumentar las ganancias materiales para las partes.¹²

1.3 Antecedentes de negociaciones o acuerdos comerciales entre Colombia y el Triángulo Norte: Caso El Salvador

El primer acercamiento de carácter económico y comercial entre El Salvador y Colombia se dio en 1984 mediante un Acuerdo de Alcance Parcial, en adelante

¹² Reynaldo Yunen Ortega Ortiz, "Ensayos escogidos de Robert O. Keohane y Joseph S. Nye", Colección de Estudios Internacionales, n°2 (2007), <http://www.scielo.org.mx/pdf/pyg/v14n2/1665-2037-pyg-14-02-559.pdf>

(AAP), suscrito en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración, en adelante (ALADI), dicho acuerdo tenía como objetivo fortalecer el intercambio comercial mediante el otorgamiento de preferencias arancelarias y no arancelarias que concedió Colombia a El Salvador, previendo que en un futuro El Salvador podrá, cuando las condiciones lo permitan, otorgar preferencias a Colombia.¹³ Posterior a ese acuerdo, un par de décadas más tarde surge lo que hasta hoy se conoce como Triángulo Norte Centroamericano, en adelante (TNC), conformado por El Salvador, Guatemala y Honduras, por su integración económica como tal han firmado acuerdos con Colombia, Estados Unidos y México. Para esta investigación se tomará como referente el tratado con Colombia retomando el caso específico de El Salvador.

Las negociaciones entre Colombia y los países del Triángulo Norte comenzaron a mediados de 2006 y concluyeron a inicios del 2007, luego de seis rondas de negociaciones y dos reuniones de los grupos de trabajo de acceso a mercados. Colombia junto con El Salvador, Guatemala y Honduras suscribieron el tratado el 09 de agosto de 2007.¹⁴

Las rondas que se citarán a continuación establecieron los temas que preocupaban a los países miembros en el área comercial, los que buscaban resolver a través de una integración. Dichas negociaciones se dieron en plazos determinados en donde todos en teoría, estuvieron de acuerdo con lo planteado para suplir las necesidades pertinentes de los otros países y las suyas mismas, no hay un texto que especifique que alguno de los países

¹³ “TLC Colombia- El Salvador, Guatemala y Honduras”. PROCOLOMBIA- Exportaciones turismo inversión marca país, acceso 12 agosto 2018, <https://procolombia.co/tlc-con-colombia/tlc-colombia-el-salvador-guatemala-y-honduras>

¹⁴ “Colombia-Triángulo del Norte antecedentes y negociaciones”, SICE-Sistema de Información sobre Comercio Exterior, acceso el 12 agosto 2018, http://www.sice.oas.org/TPD/COL_Norte/COL_norte_s.ASP

participantes de las negociaciones fuese excluido debido a sus demandas y en estas negociaciones se pusieron en juego las estrategias que se tenían en la región para ejecutarlas en años posteriores.

En junio 2006, Bogotá I Ronda de negociación: Durante la primera ronda de negociación se trataron aspectos como acceso a mercados, defensa comercial haciendo referencia a reglas sobre salvaguardias y derechos antidumping y compensatorios, servicios, facilitación del comercio en relación a los procesos aduaneros para simplificarlos a los países firmantes, medidas fitosanitarias, asuntos institucionales, solución de controversias, obstáculos técnicos al comercio mejor conocidos como OTC, agricultura, inversión y contrataciones públicas.¹⁵

Estos temas fueron básicos para fundamentar el TLC, y establecer las medidas que cada país tendría al firmarlos, estos temas fueron abordados de manera parcial y que en negociaciones posteriores se verían con mayor profundidad debido a la importancia que tenían para los países en aras de formar parte de procesos e intercambios comerciales con otro país.

Julio 2006, Ciudad de Guatemala, II Ronda de negociación: Entre los principales resultados de esta segunda ronda de negociación resaltaron puntos como defensa comercial, agricultura, asuntos institucionales, solución de controversias mediante la incorporación de árbitros al tratado y la forma de integrar un Tribunal para una determinada controversia. En cuestión de medidas fitosanitarias se presentaron los Sistemas Sanitarios y Fitosanitarios Nacionales de Guatemala, Honduras y El Salvador. Se trataron temas que no fueron tocados en la primera ronda de negociación tales como acceso a bienes

¹⁵ Ibíd.

industriales, cooperación, visas de negocios y compras públicas.¹⁶

En esta ronda tuvo preponderancia el sector que prevalece dentro de la región centroamericana, el sector agrícola, y se incluyeron como bienes industriales que estaban dando paso en ese entonces a las economías. Se trató el tema de la cooperación acercándose con ello a la aplicación de la Interdependencia Compleja.

Agosto 2006, Medellín, III Ronda de negociación: Durante la tercera ronda de negociaciones se expusieron complejidades de temas antes tratados, tales como las reglas de origen y procedimientos aduaneros relacionados con el origen de las mercancías. Se acordó la creación de un Comité de Origen que sería el encargado de implementar, aplicar y estudiar los temas relacionados con los capítulos de las reglas y procedimientos aduaneros. En temas de inversión fueron acordadas la protección de estas reglas, trato nacional y trato de la nación más favorecida, entre otras. En cuanto al tema de las *visas* se mostraron los primeros avances para facilitar la movilización de personas por asuntos de negocios, con especial énfasis de colombianos a los 3 países centroamericanos.¹⁷

En esta ronda se tratan aspectos como los procedimientos que serán importante a la hora de ingresar mercancía en las fronteras de los países miembros, este punto es importante porque facilita a los usuarios al momento de realizar las transacciones.

¹⁶ “Colombia-Triángulo del Norte antecedentes y negociaciones”, SICE-Sistema de Información sobre Comercio Exterior, acceso el 12 agosto 2018, http://www.sice.oas.org/TPD/COL_Norte/COL_norte_s.ASP

¹⁷ *Ibíd.*

Septiembre 2006, Tegucigalpa, IV Ronda de negociación: Los principales temas de debate en la cuarta ronda de negociación fueron sobre compras de gobierno, procedimientos aduaneros y los obstáculos técnicos al comercio. Durante esta ronda se dieron avances en temas de gran relevancia como medidas sanitarias y fitosanitarias, facilitación del comercio, inversión y servicios. En esta cuarta ronda no se llegó a un acuerdo total, en la que se beneficiaran los países involucrados.¹⁸

Noviembre 2006, San Salvador, V Ronda de negociación: Al concluir esta ronda se cierran las negociaciones sobre Facilitación del Comercio e Inversión, se destacan logros como el compromiso obtenido por todas las partes en relación con los Asuntos Sanitarios y Fitosanitarios. En materia de Servicios se acordaron principios básicos de liberalización, de no discriminación por nacionalidad y no imposición de barreras numéricas, haciendo alusión a la cantidad de personas y/o empresas. Aparecen las negociaciones sobre servicios financieros. En asuntos legales se incluyen las negociaciones sobre excepciones del tratado tomando en cuenta balanza de pagos y de tributación.¹⁹

Noviembre 2006, Antigua Guatemala, VI Ronda de negociación: Con el cierre de esta ronda también se dieron por terminadas las negociaciones del TLC entre Colombia y el TNC, además se destacaron los principales objetivos del tratado como la promoción del comercio exterior y su respectiva diversificación dentro del marco de la sana competencia, la eliminación de barreras arancelarias y la facilitación comercial en la zona, además, dicho

¹⁸ “Colombia-Triángulo del Norte antecedentes y negociaciones”, SICE-Sistema de Información sobre Comercio Exterior, acceso el 12 agosto 2018, http://www.sice.oas.org/TPD/COL_Norte/COL_norte_s.ASP

¹⁹ *Ibíd.*

tratado comercial pretendió establecer reglas claras de mutuo beneficio para promover y proteger los intercambios comerciales y las inversiones, fomentando la participación dinámica del sector privado en el comercio entre otros. Se continuó con el proceso de estrechar los lazos de amistad y cordialidad entre las partes.²⁰

En esta ronda fue de vital importancia ya que no solo cumplió con la función de seguir estrechando las relaciones comerciales y amistosas entre los países sino que se concretó el punto que regiría el rumbo del tratado delimitando a través de la construcción de los objetivos de los temas que se debía cubrir en la práctica.

Febrero 2007, Medellín, Reunión para continuar las negociaciones del TLC Colombia-TNC: Con aproximadamente el 90% del tratado, los equipos de negociación se reunieron para considerar las disposiciones finales y las posibles contrapropuestas que habían surgido con el tiempo, además sirvió para las consultas sobre el proceso que tenían todas las partes. Se incluyeron cláusulas evolutivas, las cuales permitirían que con el paso del tiempo se llevaran a cabo reuniones para profundizar en el tema si los países miembros así lo consideraban conveniente.²¹

Marzo 2007, Sonsonate, Finalizan las negociaciones del TLC Colombia-TNC: Se lograron importantes acuerdos sobre aranceles al ámbito agrícola e industrial. En el sector textil quedó listo un programa de desgravación a cinco años para Honduras, y desgravación inmediata para Colombia. Finalmente, en

²⁰ “Colombia-Triángulo del Norte antecedentes y negociaciones”, SICE-Sistema de Información sobre Comercio Exterior, acceso el 12 agosto 2018, http://www.sice.oas.org/TPD/COL_Norte/COL_norte_s.ASP

²¹ *Ibíd.*

materia de reglas de origen se negociaron los distintos requisitos especiales que se aplicarían a los productos objeto de desgravación.²²

Agosto 2007, Medellín, se suscribe el TLC Colombia-TNC: Durante una rueda de prensa, los ministros representantes de cada país firmaron el tratado el 9 agosto de 2007 en la ciudad de Medellín, los mismos manifestaron su voluntad e intención de profundizar en los temas que lo constiuyeron con el pasar del tiempo. Tratado que entraría en vigor una vez que cada país realizará los trámites legislativos pertinentes.²³

Entrada en vigor: En junio de 2008 después de la aprobación de la Cámara de Representantes de Colombia y entra en vigor hasta marzo de 2010. El segundo país en aprobar el TLC fue El Salvador en 2008, después que los miembros de la Asamblea Legislativa aprobaron dicho tratado y entrando en vigor hasta 2010. En el caso de Guatemala fue aprobado en septiembre de 2009 por el Congreso de Guatemala, entrando en vigor dos meses después. Por último, Honduras, fue hasta marzo de 2010 que se aprobó y entró en vigor el tratado entre Colombia y el TNC.²⁴

Tras la finalización de estas negociaciones y la entrada en vigencia del tratado se puso en marcha el plan que definiría si todos los asuntos acordados en las reuniones serían para beneficio mutuo o solo para ciertas partes, ya que hasta el momento no se había tomado en cuenta la realidad de cada país para ejecutar el correcto funcionamiento del tratado. Con el TLC puesto ya en marcha, como resultado directo de las negociaciones, se plasma un antes y

²² “Colombia-Triángulo del Norte antecedentes y negociaciones”, SICE-Sistema de Información sobre Comercio Exterior, acceso el 12 agosto 2018, http://www.sice.oas.org/TPD/COL_Norte/COL_norte_s.ASP

²³ *Ibíd.*

²⁴ *Ibíd.*

un después en cuanto a las responsabilidades y facilidades que se adquirieron tanto individualmente, para ingresar a un país y promover su comercio, como las que se adquirieron en términos colectivos.

1.4. Contexto Económico de Colombia en el período 2010-2015

La República de Colombia es un país ubicado en América del Sur con un gobierno presidencialista. La moneda oficial colombiana es el peso, el cual se divide en cien centavos. *Colombia se ha colocado entre las economías más sobresalientes, obteniendo el cuarto lugar de América Latina, luego de Brasil, México y Argentina, a nivel internacional, se posiciona en el nivel número 31.*²⁵ Colombia durante su historia ha pertenecido a diferentes organizaciones tales como: Naciones Unidas (ONU), Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM), Mercosur entre otros, las cuales han ayudado a establecer relaciones con otros países y ser reconocido a nivel mundial.

El producto principal con el que Colombia cuenta para obtener mayores niveles de exportación y lo llevó a un mayor reconocimiento internacional es *el café, pero hay otros productos destacables como el tabaco, algodón, flores tropicales, verduras y frutas,*²⁶ caracterizando a la economía colombiana durante los últimos años en una producción de bienes primarios y bienes de consumo para el mercado interno.

Como en todo país, se registran altos y bajos en la economía nacional de Colom al auxiliado por la globalización ha visto oportuno relacionarse comercialmente, abriendo y ampliando sus fronteras comerciales y esto se

²⁵ “Economía”, Colombia.com, acceso el 1 de agosto de 2018, <https://www.colombia.com/colombia-info/informacion-general/economia/>

²⁶ *Ibíd.*

pudo ver reflejado en la firma de tratados de libre comercio para tener un alcance global. Por ejemplo, para el 2012 Colombia habría aumentado su comercio cinco veces más en comparación al año 2003. Dentro de los principales socios comerciales para el año 2012 se destacan: Estados Unidos con cifras de exportación de US\$21,980 millones e importaciones de US\$14,035 millones, China por su parte tuvo una participación con cifras de exportaciones de US\$3,343 millones e importaciones de US\$9,564 millones, Brasil obtuvo el cuarto lugar con exportaciones de US\$1,297 millones e importaciones cerca de US\$2,795 millones, entre otros.²⁷ Es decir, Colombia supo ampliar su visión comercial y no limitarse a mantener negociaciones comerciales únicamente con países aledaños. También con estos socios comerciales, Colombia vio la oportunidad para ubicar sus exportaciones en países que figuran como principales economías en el mundo.

El Comportamiento de la Inversión Extranjera Directa, en adelante (IED), colombiana ha tenido fluctuaciones positivas y negativas; por ejemplo, en el 2014 tuvo su mayor incremento con US\$16.32 millones, después de presentar una baja en el 2015, la IED presentó para el 2016 un incremento de 44.5% en comparación de un año anterior, dicho aumento se debe al incremento en los flujos de agua, electricidad y gas, transporte, almacenamiento, comunicaciones y manufacturas.²⁸ A medida que Colombia se dio a conocer más a nivel internacional y se colocó como una economía emergente se le abrió paso a nuevas fronteras en las cuales colocó su inversión en sectores que internamente eran fuertes y que en otros países no lo eran, cómo era el

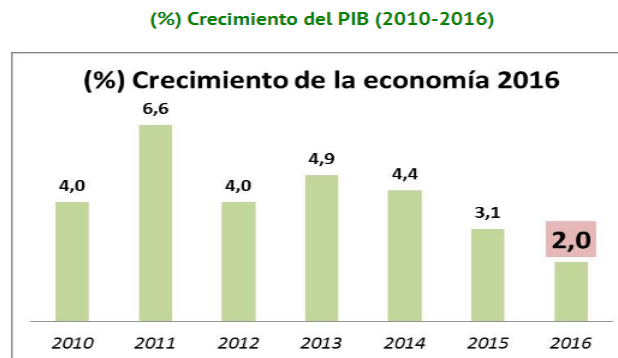
²⁷ Pascual Martínez, Colombia: “Ambiente de negocios y oportunidades para inversión”, slideshare, acceso el 15 el agosto 2018, <https://es.slideshare.net/MundoSpanish/contexto-socio-economico-en-colombia-pascual-martinez>

²⁸ “Reporte trimestral de inversión extranjera directa en Colombia”, Procolombia, acceso 15 el agosto 2018, <http://www.inviertaencolombia.com.co/publicaciones/estadisticas-ied-en-colombia.html>

caso de El Salvador, en donde ejecutó proyectos en sectores como: turismo, tecnología, medio ambiente y energía. Dichas inversiones ayudaron a aumentar la cantidad de socios comerciales de Colombia y a proyectar una mejor competitividad del mercado nacional.

Lo anterior descrito se ve reflejado y representado en la gráfica del crecimiento económico de Colombia.

Gráfica 1: Crecimiento económico porcentual de Colombia 2010-2016



Fuente: “La economía colombiana registró el menor crecimiento de los últimos 7 años”, Dinero (2017), <https://www.dinero.com/economia/articulo/crecimiento-de-la-economia-o-pib-en-colombia-en-2016/242252>

El Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas, en adelante (DANE), refleja en la gráfica anterior una relativa solidez y constancia en la economía interna, apoyada para esos años por sectores que a través de la apuesta que se hacía para mantenerlos lo más fuertes posible, lograban solidificar y mantener equilibrados en el tiempo los resultados expresados por la gráfica, siempre con expectativas de aumentar las cifras de ganancia. Si bien estos mismos sectores mejoraron el PIB también en algún tiempo ponían las cifras en negativo, teniendo en cuenta que estos fueron influenciados por

la dinámica comercial internacional. Entre los rubros que destacan debido al impacto que ejercen en el PIB colombiano están: La minería, la cual había sido un líder en el crecimiento del país; por otra parte, el sector de construcción, electricidad, seguros, comercio, servicios de reparación, etc.²⁹

Los sectores antes mencionados impactaron de gran manera la economía del país y se vio reflejado en el PIB, pero hubieron otros factores internos que contribuyeron a que el crecimiento económico no se viera a la alza, como fue en el 2016 cuando entró en vigencia la *Reforma Tributaria que impactaría negativamente el crecimiento del PIB*,³⁰ ya que dicha reforma implicaría el aumento de precios de derivados del incremento en la tarifa del IVA, lo que llevaría a establecer limitaciones en los hogares colombianos a la hora de consumir, afectando directamente a los sectores predominantes de la economía.

Toda economía relacionada con otros países tiende a verse afectada por los cambios que se puedan producir en las diferentes áreas de los países con los que se mantiene esta relación y que influyen indirectamente a nivel interno como un efecto colateral, afectando aspectos como el tipo de cambio, niveles en la balanza comercial, cambio climático, entre otros y estos pueden intensificarse si los países no tienen posibilidades de una pronta resolución debido a la dependencia que los ata a las acciones y reacciones de sus socios comerciales.

²⁹ “La economía colombiana creció 4,3% en el 2013”, Portafolio, marzo 2014, acceso 15 de agosto 2018, <https://www.portafolio.co/economia/finanzas/economia-colombiana-crecio-2013-66130>

³⁰ Germán Montoya, “Crecimiento económico en Colombia: ¿qué nos dejó 2016 y qué podemos esperar para 2017?”, Asobancaria, edición 1073 (2017), <https://www.asobancaria.com/wp-content/uploads/2018/02/1073.pdf>

A pesar de que en este período de tiempo 2010-2015 se encontraba vigente el conflicto interno entre las FARC y el Gobierno colombiano, no se presentó un impacto negativo en el PIB que pudiese haberse esperado como repercusión de dicho conflicto, como en todo país que enfrenta procesos bélicos de esta índole, no se descartan retos que tuvieron que cubrir ante la vista pública y así mantenerse como un Estado capaz de relacionarse con otros países en las diferentes áreas.

1.5. Contexto económico de El Salvador en el período 2010-2015

El Salvador es un país centroamericano que se ha caracterizado por establecer relaciones comerciales con países de la región y ha ido ampliando su cantidad de socios a nivel internacional, entre los que se encuentran: Estados Unidos, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, entre otros, con estas relaciones El Salvador logró intercambiar sus productos, bienes y servicios, los cuales le ayudaron de alguna manera a sostener el PIB. En este período de tiempo, los principales *sectores de exportación de El Salvador eran el sector maquilero, industria manufacturera (Ropa interior, camisetas, calcetines, calcetas, trajes de punto, etc) y sector agropecuario, representado por (Café, azúcar, pescado, entre otros.),*³¹ y son estos en los que se fundamenta el interés de otros países en El Salvador, tomándolo en cuenta con productos que se apegan a la calidad que requieren los países en los productos que buscan para suplir necesidades, incluyendo a Colombia, lo que se explicará más a detalle en acápite posteriores. La inversión extranjera directa para el 2010-2015 representó el 1.3% del PIB³² siendo un factor clave

³¹ Alexander Simoes, "What does El Salvador export?", OEC, último acceso 11 de agosto 2019, https://oec.world/es/visualize/tree_map/hs92/export/slv/all/show/2017/

³² "Aumentos de Inversión Extranjera Directa sumaron US\$1060.3 millones en 2015", BCR: Banco Central de Reserva, acceso el 12 de agosto 2019, https://www.bcr.gob.sv/esp/index.php?option=com_k2&view=item&id=764

para el crecimiento económico del país y esto se debió a que la empresa privada fue tomando fuerza y se ampliaron los sectores en los que era posible invertir dejando de tener únicamente como referente el sector agrícola. La IED se enfocó principalmente en sectores que iban predominando en el comercio y que por ser un país altamente consumista tendía a acoplarse a las características del comercio salvadoreño, dichos sectores comprenden áreas en el turismo, en la banca, salud, seguros, etc. Para poder obtener esta inversión, no solo se necesitaba que los inversores estuvieran dispuestos a pesar de todos los beneficios para la economía de todos, sino que El Salvador debía adecuar aspectos que pudieran ser punto de atracción para la permanencia de estos países en su territorio. Si bien El Salvador aumentó su inversión extranjera, no hay que dejar de lado que figuró entre los últimos países de Centroamérica en recibir inversión.

En cuanto a la balanza comercial, en este período mostró variaciones, en las que las *exportaciones para el 2015 cerraron con un crecimiento de 4.0%, el mayor de los últimos 4 años (2012- 2014 creció 0.2% en promedio)*,³³ se vieron motivadas por diferentes políticas que ayudaron a reactivar sectores que siempre han sido claves en el crecimiento del país como por ejemplo, el sector agropecuario, el cual ha sido vulnerable a condiciones climáticas, políticas, económicas y en términos de sostenibilidad. En cuanto a las importaciones se *ha obtenido el mayor volumen importado en los últimos 6 años (2015: se incrementó en 11.8% y 2010 – 2014: aumentó un 3.2% en promedio)*.³⁴ A pesar de que no hubo más importaciones que exportaciones en este período, no quiere decir que así se mantuvo en años posteriores, ni que durante ese

³³ “Informe de Comercio Exterior de El Salvador enero - diciembre 2015”, BCR: Banco Central de Reserva, acceso el 12 de agosto 2019, <https://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/1250151586.pdf>

³⁴ Ibid. Pág. 6

mismo tiempo hubiese superávit en la balanza comercial. El Salvador se ha caracterizado por poseer una balanza deficitaria y esto se debe a que no produce bienes que puedan ayudar a desarrollar a las empresas, ni sus métodos de producción para lograr ser más competitivos, comprendiendo por esto, que no solo se hace referencia de la cantidad de productos, bienes o servicios, sino más bien a los requisitos que exige en producción, calidad, tiempo, etc.

La economía de El Salvador durante la historia ha estado ligada al comportamiento de la demanda externa, precios de productos en el mercado relevantes para la economía, cambio de divisa y la estabilidad que presenten países como Estados Unidos, que es el principal referente en la economía interna y que indudablemente todo cambio que sufra su economía tendrá repercusiones inevitables para las economías dependientes de ella, como es el caso de El Salvador.

1.6. Importancia económica del Triángulo Norte para Colombia. Caso El Salvador

Para cualquier país o región del mundo en algún momento se vuelve necesario y relevante buscar, impulsar y promover áreas de su economía que les permitan obtener ventajas y beneficios frente a otros, incluyendo a su vez, aspectos de cooperación y otras áreas de gran relevancia para el desarrollo de cualquier país. Para ello los tratados de libre comercio se vuelven una promesa para alcanzar dicho objetivo. Los estatutos de este tipo de acuerdos fomentan la unidad comercial que debe haber entre las partes que firmen dicho documento y las facilidades que deben ser otorgadas para agilizar la dinámica comercial entre los involucrados en el tratado.

Es importante reconocer que la región centroamericana y específicamente El Salvador como país no se ve alejado de esa realidad. Independientemente de las consideraciones que se tengan de los métodos desarrollados por El Salvador ante el ojo público en cuestión de economía y comercio, éste tendrá áreas en las que podrá beneficiarse en base al desarrollo generado por la inversión extranjera. Ante dicha temática, El Salvador como parte del Triángulo Norte centroamericano formó parte del tratado firmado con Colombia, pero ¿Qué importancia refleja El Salvador para Colombia en dicho marco? Al momento de hablar de un tratado firmado con una región como el TNC, se maneja que todos los países que conforman dicha agrupación de países aportan algo específico que en conjunto se vuelve todavía más significativo para el país que decide firmar algún tratado comercial con ellos. En este caso, Colombia se vio interesado en el conjunto de países firmantes, pero su accionar comercial se diversificó dependiendo de las condiciones que generó cada país involucrado en el tratado.

Es precisamente en ese punto donde se descubre que cada país del Triángulo Norte, le permitió a Colombia exportar a un mismo destino, productos, bienes y/o servicios de diferente índole, volviéndose importante cada país en base a lo que importaba desde Colombia, puesto que es de esta forma cómo encuentra la posibilidad de incrementar la cantidad de beneficios a medida que exportaba productos diferentes a cada país como tal, o ya sean los mismos pero aumentando la cantidad de exportación dependiendo de lo requerido por cada país. Es ahí donde radica la importancia de El Salvador para Colombia, aunque tengan economías, procedimientos, población y sobre todo balanzas comerciales desiguales y muchos otros aspectos diferentes, Colombia no pudo dejar pasar el hecho de obtener beneficios en rubros que El Salvador le permitió acceso, proporcionándole espacios en áreas importantes y que en El Salvador son de gran peso comercial, específicamente se puede detallar que

“las áreas de mayor inversión colombiana y en las que se ve mayormente beneficiada debido al nivel comercial que estos sectores poseen son: La banca, las empresas textiles, las empresas constructoras, las aerolíneas, las industrias de plástico y los hoteles”.³⁵ Dichas áreas fueron aprovechadas por Colombia al nivel de seguir reinvertiendo y no solo quedarse con la inversión inicial, sino que le apuntaron a la ampliación de los sectores para un mejor aprovechamiento y obtención de ganancias.

Por ello es importante mencionar que aunque Colombia cuenta con múltiples socios estratégicos de manera comercial, decidió fortalecer los lazos económicos con los tres países de Centroamérica, a raíz de un contexto político y socioeconómico hostil en Sudamérica, creando relaciones complicadas en su ámbito comercial y Venezuela, quién era una de las piezas clave en la balanza comercial interna, al ser el segundo socio comercial más importante para Colombia después de Estados Unidos. “Este debilitamiento comercial se debió a una crisis económica interna en Venezuela, inseguridad en las fronteras de ambos países, a supuestas relaciones entre el gobierno venezolano y grupos terroristas como el Ejército de Liberación Nacional (ELN) y las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC). Entre otros roces políticos que tuvieron lugar con cambios de gobierno, llegando al punto del congelamiento de relaciones diplomáticas y comerciales”.³⁶ Fue esta realidad la que arrastró al país suramericano a buscar nuevos horizontes comerciales con características favorecedoras para él, tal como lo explicó Javier Díaz, presidente de la Asociación Nacional de Comercio Exterior de

³⁵ “El Salvador”, Cancillería, Gobierno de Colombia, acceso el 10 agosto de 2018, <https://www.cancilleria.gov.co/salvador>

³⁶ Sara María Guerra Henao, Manuela Heinrich Villa, “Impacto económico del tratado de libre comercio entre Colombia y el Triángulo del Norte” (tesis de Ingeniera Administradora, Ingeniería Administrativa Envigado, Escuela de Ingeniería de Antioquia 2011), pág. 100. https://repository.eia.edu.co/bitstream/11190/1146/7/GuerraSara_2011_ImpactoEconomicoTratado.pdf

Colombia: *“fue posible porque el patrón de consumo, gustos y costumbres comerciales son similares. No hubo que hacer mayor adaptación de producto”*.³⁷ Esto fue una característica que impulsó al país a establecer una relación comercial más amplia, aparte de los múltiples beneficios que tendría su comercio al ingresar a Centroamérica.

El bloque centroamericano (El Salvador, Honduras y Guatemala) en su conjunto tiene una población aproximada de 28,2 millones de habitantes y un PIB estimado en 2008 de USD 75.201 millones, el cual tradicionalmente ha estado soportado en el sector agrícola y en la industria, y más recientemente en el sector servicios.³⁸ Estos países han sido reconocidos por comerciar productos como café, frutas, hortalizas, azúcar, manufactura y turismo. También es importante mencionar que son países que promueven los vínculos comerciales con mercados ya sea dentro o fuera de la región; por ejemplo, tienen tratados vigentes con Estados Unidos, México, Panamá, entre otros. El interés que mostró el bloque centroamericano por fortalecer la unión con otros países y así hacer crecer sus economías, generó compatibilidad con los intereses de Colombia, enfocados a abrir nuevos espacios comerciales que le permitieran llegar a mercados diferentes con demandas no tan alejadas de las que ya ha manejado con anterioridad.

1.7. Comercio Bilateral entre El Salvador y Colombia

Un Acuerdo Bilateral es definido como *“un compromiso que asumen dos partes. Estos acuerdos generan obligaciones recíprocas para ambos*

³⁷ Camilo Vega Barbosa, “Centroamérica, la oportunidad comercial de Colombia”, El Espectador, 4 julio 2017, acceso el 10 de agosto 2018. <https://www.elespectador.com/economia/centroamerica-la-oportunidad-comercial-de-colombia-articulo>

³⁸ Melissa Vasquez, “Tratado de Libre Comercio”, Scribd, acceso 13 de agosto 2018, <https://es.scribd.com/document/310554766/TRATADO-DE-LIBRE-COMERCIO-docx>

firmantes, que pueden ser castigados en caso de incumplimiento".³⁹ El comercio bilateral, juega siempre un papel importante, recordando que es una puerta para darse a conocer a nivel internacional y formar lazos ya sea con uno o más países. Esto permite que la balanza comercial, término que se profundizará más adelante, tenga dinamismo y eleve sus niveles de competencia, generando atracción económica, inversión extranjera, pero también siendo útil a las importaciones de países en el exterior, interesados en abrir sus mercados a otras regiones y no limitarse a regiones cercanas o a una cierta cantidad o tipo de productos.

Desde muchos años antes de firmar el TLC entre el Triángulo Norte centroamericano y Colombia, El Salvador ya manejaba relaciones bilaterales con el país suramericano en cuestión, pero en el marco de los tratados referentes a aspectos comerciales que se han celebrado, se han visto grandes avances, ya que muchos de esos acuerdos van precisamente enfocados al enriquecimiento y a la promoción de muchos de los factores que ayudan a que la economía de ambos países se vea beneficiada, pero esta situación aún cercana a los tratados más recientes, no siempre se ha manejado de la misma manera, puesto que las restricciones y las condiciones no han sido siempre las mismas dentro de la dinámica comercial en que se desenvuelven ambas partes.

Antes de que la apertura a ciertos productos fuese tan amplia como lo es ahora, existían mecanismos diferentes para el ingreso de ciertos productos, es decir que aun cuando las relaciones comerciales entre el TNC y Colombia iniciaron en el marco siempre referente a tratados que reflejaran ventajas para

³⁹ Julián Pérez Porto y María Merino, "Definición de acuerdo bilateral", Definicion.de, acceso el 25 agosto 2018, <https://definicion.de/acuerdo-bilateral/>

todas las partes, han tenido que realizarse negociaciones que lleven a una evolución comercial que favorezca la dinámica económica de todos los países involucrados. Es entonces donde para propiciar una idea de lo antes explicado, se trae a colación los AAP suscritos en 1984 en el marco de la ALADI. Si bien estos acuerdos formaban parte de un acercamiento comercial, no era suficientemente amplio como para trabajar únicamente bajo esos términos, pero para respaldar esta postura, se debe especificar por qué razón no era suficiente y es que *“Los acuerdos parciales antes mencionados cubrían un grupo reducido de productos mediante preferencias arancelarias fijas y es por ello que con el fin de fortalecer la integración económica regional como instrumento esencial para el avance del desarrollo socioeconómico de los países latinoamericanos, Colombia, Guatemala, El Salvador y Honduras, iniciaron en junio de 2006 negociaciones para un tratado de libre comercio”*.⁴⁰

El comercio bilateral entre ambos países fue acordado entre los cancilleres, y se establecieron ejes entre los que se figuraban la profundización del comercio y la inversión, también de la cooperación en seguridad, así como ampliar y diversificar la cooperación en otros temas teniendo en cuenta los intereses y coincidencias que tienen en la región. El comercio bilateral se da a través de la instalación de empresas textiles, banca, aerolíneas, hoteles y la industria farmacéutica y todo esto se debe al fortalecimiento que dio la firma y la entrada en vigor del TLC con el TNC. Según el BCR, el comercio bilateral entre ambos países para el 2015 superó los US\$125,4 millones, esto fue gracias a los productos de exportación que muestran un mayor movimiento, entre los cuales se encuentran: atún enlatado, néctares y bebidas de sabores, toallas de

⁴⁰ “Tratados de Libre Comercio”, MINCOMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO, acceso 28 de agosto, [http://www.tlc.gov.co/publicaciones/14515/tratado de libre comercio entre la republica de colombia y las republicas de el salvador guatemala y honduras](http://www.tlc.gov.co/publicaciones/14515/tratado_de_libre_comercio_entre_la_republica_de_colombia_y_las_republicas_de_el_salvador_guatemala_y_honduras)

algodón, cierres de cremallera, láminas de acero, medicamentos y sal industrial. Para las importaciones de Colombia a El Salvador destacan medicamentos, perfumes y aguas de tocador, preparaciones para el cuidado de la piel, insumos para la industria del plástico (polipropileno), equipos para refrigeración y enfriamiento, cosméticos y artículos de confitería.⁴¹

1.8. Tipo de cambio

El tipo de cambio o tasa de cambio como también es conocido hace referencia a la relación entre el valor de una divisa y otra, es decir, nos indica cuántas monedas de una divisa se necesitan para obtener una unidad de otra.⁴² Este valor viene determinado por la oferta y demanda que posee cada divisa dentro del mercado de divisas, siendo los bancos o casas de cambio de cada país los entes principales autorizados para asignar el monto de la moneda.

Existen diferentes tipos de cambio:⁴³

- 1. Tipo de cambio fijo:** Cuando el gobierno de un país determina el valor de su moneda nacional tomando como base el valor de una moneda de otro país.
- 2. Tipo de cambio flotante:** El tipo de cambio está determinado en su totalidad por la oferta y la demanda de divisas en el mercado internacional.

Para el caso de El Salvador, la moneda es el colón (¢) pero desde el año 2001 circula el dólar estadounidense, el valor de la tasa de cambio entre el dólar y

⁴¹ “El Salvador ratificará tratado de libre comercio con Colombia”, Revista Summa, (2016), <http://revistasumma.com/el-salvador-ratificara-tratado-de-libre-comercio-con-colombia/>

⁴² Daniel Jiménez Bermejo, “Tipo de cambio”, Economipedia, acceso 10 octubre de 2018, <https://economipedia.com/definiciones/tipo-de-cambio.html>

⁴³ “Tipo de cambio”, Efxto, acceso el 10 octubre 2018, <https://efxto.com/diccionario/tipo-de-cambio>

el colón en El Salvador es de ₡8.75 equivalente a \$1.00 (estadounidense). Colombia por su parte utiliza el peso colombiano, un dólar estadounidense equivale a 3,177.60 pesos colombianos hasta el 2019.

Puede, para el caso, existir dudas acerca de la forma de pago con que ambos países realizan las transacciones comerciales que los unen al tener ambas partes sus respectivas monedas. Si bien los textos en su mayoría explican que en estos procedimientos es la moneda predominante la que debe utilizarse para el comercio, a la hora de profundizar en el TLC esta afirmación podría variar, puesto que en el tratado estudiado en su Artículo 13.11 “transferencias y pagos”, especifica que las transferencias y pagos relacionados con el suministro transfronterizo se puede realizar con una moneda libre, usando el tipo de cambio vigente.⁴⁴ Lo que indica que la manera de realizar las transacciones queda a criterio y libre elección del comprador y vendedor, y ninguno podrá imponer su moneda como forma de pago.

El uso de la moneda local de cada país al momento de establecer una relación comercial podría no generar las mismas ganancias para los países involucrados, lo cual dependerá del valor vigente que tenga la moneda a utilizar fuera de sus fronteras. Para mayor ilustración de lo antes explicado, como elaboración propia se presenta un caso que cumplirá con dicha función: Si Colombia exporta un calzado a COP127,104.00 pesos a El Salvador, la forma de pago del importador, en este caso El Salvador, será en dólares, lo que se traduce a US\$40.00. Debido al valor de ambas monedas, Colombia recibe a comparación de la cantidad de pesos, una cantidad “inferior” de dinero, pero al cambiarlo dentro de su país, esos US\$40.00 multiplican su valor en pesos. Entonces queda claro que para quién tiene la moneda más

⁴⁴ Ver nota 2.

devaluada (Colombia) le es más rentable exportar, ya que, valiendo más el dólar, tiene la posibilidad de ganar más dinero, mientras que, si importa, le resulta menos rentable, puesto que es más difícil llegar monetariamente a los precios que establece una moneda más devaluada, como lo es el dólar en este caso. En cambio, para El Salvador la situación se revierte, porque pierde competitividad al tener precios que resultan muy altos para monedas con menos valor. Pero a la hora de comprar a dichos países, gana, ya que no genera problema cubrir las exigencias monetarias de una moneda que vale menos que la suya. Lo explicado con anterioridad se ve reflejado en la balanza comercial de ambos países, y responde a la interrogante de por qué las importaciones salvadoreñas son mayores a las efectuadas por Colombia y por ende las exportaciones colombianas son mayores y más rentables.

1.9. Espacios de regulación de importaciones y exportaciones en El Salvador

1.9.1. Definición

“Las aduanas de un país se encargan de la administración de las entradas y salidas de productos del extranjero al país”.⁴⁵ Es decir son las encargadas de controlar las exportaciones e importaciones que se producen en un país y a la vez de verificar los documentos y procedimientos para un despacho rápido de mercancía.

En el siguiente mapa se visualiza la distribución territorial de las aduanas divididas en aeropuertos, autopistas principales, puertos, carreteras y zonas francas, cada una especificada con su logo para poder observar con mayor claridad.

⁴⁵ “Qué es una aduana y cómo funciona” Comercio y aduanas, acceso el 5 septiembre 2018, <http://www.comercioyaduanas.com.mx/aduanas/aduana/que-es-una-aduana>

Mapa 1: Mapa de locación de aduanas en El Salvador



Fuente: TLC Colombia y Triángulo Del Norte: Las Importaciones en el Proceso de internacionalización de las Pymes y oportunidades de negocio, pág. 209

1.9.2 Tipos de Aduanas

El paso de las transacciones de las importaciones y exportaciones tiene un lugar físico en el cual se realiza el procedimiento para la entrada ya sea de bienes o servicios al país demandante. El Salvador cuenta con aduanas ubicadas en puntos establecidos dentro del territorio salvadoreño y se dividen en:

1. Aduana de fronteras: Son las que están ubicadas entre el límite de un país y otro, entre ellas se encuentran: *Angüiatú, El Amatillo, El Poy, La Hachadura, Las Chinamas y San Cristóbal.*⁴⁶

2. Aduanas internas: Son las que se encuentran internamente en el país y regulan importaciones y exportaciones. Y de las cuales se pueden mencionar: *Fardos postales, San Salvador (San Bartolo), Santa Ana, Bodega el Papalón y Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones-CIEX.*⁴⁷

⁴⁶ “Ubicación de la DGA”, Ministerio de Hacienda, acceso el 5 de septiembre 2018, https://www.mh.gob.sv/pmh/es/Temas/Manual_Unico_de_Operaciones_Aduaneras/Introduccion/Ubicacion_de_la_DGA.html

⁴⁷ *Ibíd.*

3. Delegaciones de aduanas en zonas francas: American Park, Calvo, Concordia, Diez, El Pedregal, Export Salva, Internacional, Las Mercedes, San Bartolo, San Marcos, Santa Ana, San José entre otras.⁴⁸

4. Aduanas en almacenes generales de depósito: Tienen como objeto principal encargarse de la guarda y conservación de mercancías depositadas a su cuidado, emitiendo Certificados de Depósito-CD y Bonos de Prenda-BP sobre las mismas.⁴⁹ Como ejemplo tenemos: AGDOSA, ALDESA, Almacenadora Internacional, AGDOSA Soyapango, BODESA, ALMACONSA.

5. Delegaciones de aduanas en depósitos temporales: Este tipo de aduanas permiten almacenar mercancía no despachada y que están a la espera de otorgarle un destino aduanero.⁵⁰ Entre ellas se encuentran: DHL, Nejapa S. A. de C. V., SERVILÓGICA S. A de C.V., TRANS AUTO, AGDOSA (Apopa).

6. Aduanas aéreas: Son las que registran movimientos de personas o cargas que entran o salen del país de forma aérea, como, por ejemplo: Comalapa e Ilopango.

7. Aduanas marítimas: Son las que están ubicadas en puertos marítimos, como, por ejemplo: Acajutla, La Unión y Puerto Barillas.

⁴⁸ *Ibíd.*

⁴⁹ “Almacenes de desarrollo”, ALDESA, acceso el 5 septiembre 2018, <http://www.aldesalogistica.com>

⁵⁰ “¿Qué es el almacén de depósito temporal?”, Stock logistic, acceso el 5 septiembre 2018, <https://www.stocklogistic.com/que-es-el-almacen-de-deposito-temporal>

Los puntos aduaneros antes mencionados han sido estratégicos a la hora de comerciar y fueron mejorados desde hace años para facilitar el cumplimiento de despacho de mercancías, sin pasar por otros recintos, es decir, desde que el usuario llega a territorio salvadoreño puede decidir si hacer su proceso de despacho en cualquiera de las 6 fronteras, puertos o aeropuertos habilitados sin la necesidad de acercarse a una aduana interna, esto ayudó a dar cumplimiento a uno de los objetivos del tratado, el cual hace referencia a la facilitación del comercio y la no obstrucción transfronteriza.

Para comprobar lo anterior de primera mano y sabiendo que las aduanas son importantes a la hora de comerciar, se buscó información sobre el tema por medio de una persona especializada en el mismo, la cual no se tiene con gran disponibilidad y es difícil que las entidades correspondientes proporcionen la información solicitada, debido a la contradicción entre lo que se encuentra en las plataformas digitales y lo que los empleados afirman que se encuentra en las mismas. No obstante, posterior a una exhaustiva búsqueda se concretó una entrevista con el Lic. Luis Córdova, jefe de la División de operaciones de la Dirección General de Aduanas, en adelante (DGA), (Ver anexo 1). Dicha entrevista fue entregada sin firma del entrevistado, debido a que el mismo se negó a hacerlo.

En dicha entrevista se afirmó que el sistema aduanal de El Salvador se basa en la adopción de la resolución del Reglamento del Código Aduanero Uniforme Centroamericano, en adelante (RECAUCA), e implementa procedimientos aduanales que se llevan un tiempo aproximado de 24 horas en comparación con lo que establece el tratado que son 48 horas. Para que las disposiciones del tratado se cumplan conforme a la agilización de los procesos de exportación e importación, el usuario tiene que tener listos documentos como: factura, certificación de origen, permisos si así fueran necesarios, entre otros

que puedan estar publicados en la página oficial. Si todo se encuentra en orden y tiene clasificación VERDE, el cual lo obtienen el 85% de las operaciones, éstas se despachan en menos de 24 horas. Si la mercadería es clasificada con ROJO el usuario tiene que ponerlo a disposición de los agentes de la aduana y desde ese momento empieza a correr el tiempo de espera para la salida de mercancía que tampoco exceda del tiempo establecido.

A pesar de que la autoridad aduanera manifiesta que si cumple con los tiempos de despacho, los transportistas expresan que *“el paso por las aduanas son el eterno problema para el comercio”*.⁵¹ Si bien la DGA ha establecido un sistema rápido de despacho, a la hora de llegar a la aduana pueden haber inconvenientes que han expresado los usuarios como que se ha *“caído el sistema, si solo hay una persona para atender, si el parqueo de contenedores está lleno, si hay huelga, etc.”*,⁵² los productos no salen en el tiempo estimado y hay pérdidas económicas como materiales. Así como estas publicaciones, hay muchas más que reflejan la inconformidad con el trabajo burocrático de las aduanas. Con respecto a eso, el Lic. Luis Córdova mencionaba que puede ser que las aduanas no salgan en el tiempo estimado por los mismos usuarios, ya que son ellos los que no cumplen con los pasos estimados para comerciar o se acercan a personas que no saben del tema. Estos inconvenientes no tienen que ver con que se tenga o no un convenio o tratado, ya que todos tienen los mismos derechos y obligaciones ante la ley interna.

Para mejorar el sistema aduanero de El Salvador se han creado aduanas intermedias, en las que se hace el proceso de documentos de exportación y si está listo pasa a frontera, esto evita el tráfico en la misma. En la entrevista

⁵¹ “El paso por aduanas, el eterno problema para el comercio”, Elsalvador.com, 24 enero 2017, acceso el 6 septiembre 2018, <https://www.elsalvador.com/noticias/negocios/310479/el-paso-por-aduanas-el-eterno-problema-para-el-comercio/>

⁵² *Ibíd.*

realizada se mencionó que se implementó un nuevo sistema informático, SIDUNEA World, el cual sustituye la modalidad de presentar papeles en las fronteras, se espera que con este sistema el procedimiento sea mucho más rápido. Por el momento ambos están funcionando.

El Salvador desde antes que entrara en vigor el TLC con Colombia ya contaba con mecanismos de publicación, porque es un medio que facilita de gran manera a nivel internacional el comercio, ya sea que tengan o no tratados, y este tipo de promoción es conocido como una buena práctica de cada país. El sistema electrónico con el que cuenta El Salvador para la publicación referente a la dinámica comercial es www.mg.gob.sv e ingresar MANUAL ÚNICO DE OPERACIONES ADUANALES. También cuentan con la Unidad de Atención al Usuario, Unidad de Acceso de Información Pública, en las que se esclarecen dudas y procedimientos. Se confirma que El Salvador si tiene medios de promoción para agilizar las exportaciones e importaciones.

Colombia también cuenta con publicaciones referentes al comercio y que de igual forma detallan cuáles son sus procedimientos y documentos a presentar, se pueden encontrar en las siguientes páginas web: <http://www.vuce.gov.co/> y <http://www.mincit.gov.com>.

1.10. Balanza Comercial de Colombia y El Salvador

La Balanza Comercial es el registro de las importaciones y exportaciones de un país en un período determinado, y es uno de los componentes de la balanza de pagos. Consiste en los pagos y cobros que se derivan del comercio de mercancías.⁵³ Esta balanza comercial solo incluye las importaciones y

⁵³ “Balanza Comercial”, EcuRed, acceso el 28 de agosto de 2018, https://www.ecured.cu/Balanza_Comercial

exportaciones de mercancías, es decir, no contempla la prestación de servicios entre países, ni la inversión o movimiento de capitales.

1.10.1 Importaciones

1.10.1.1 Definición

La importación es definida como la introducción de bienes y servicios en el puerto de un país. *“Las importaciones son el conjunto de bienes y servicios comprados por un país en territorio extranjero para su utilización en territorio nacional”*.⁵⁴ Las importaciones son transacciones que se hacen de manera legal y se rigen por reglamentos aduanales que se establecen en tratados o leyes internas de cada país.

La importación ayuda a abastecer las demandas internas que el país no puede suplir debido a la dificultad para producir X producto. El Salvador cuenta con productos seleccionados que ayudan a llevar la economía.

Generalmente la importación se puede dividir en dos tipos básicos:

1. Bienes y servicios de consumo e industriales: El Salvador enfatiza en la banca, seguros, hotelería y turismo, entre otros.⁵⁵
2. Bienes y servicios intermedios: El Salvador destaca diésel, gasolina, petróleo sin refinar, entre otros.⁵⁶

⁵⁴ Mariam Kiziryan, "Importación", Economipedia, acceso el 8 septiembre 2018, <https://economipedia.com/definiciones/importacion.html>

⁵⁵ "Importaciones", Efxto, acceso el 9 de septiembre 2018, <https://efxto.com/diccionario/importaciones>

⁵⁶ Ibíd

Los productos más demandados por El Salvador desde el 2012 son Diésel, combustible, celulares, medicamentos, hilados de algodón, vehículos de turismo, preparaciones alimenticias, granos básicos, frutas, carnes, lácteos, juguetes, equipos de música, hortalizas, entre otros.⁵⁷ Estos productos con los años han aumentado no solo en cantidad, sino que también los tipos de productos requeridos por El Salvador.

1.10.1.2 Importaciones de El Salvador a nivel mundial

El Salvador a través de sus relaciones comerciales con diferentes países ha sabido abrirse paso, mediante la promoción de sus productos nacionales. Dicha tarea no ha sido sencilla, ya que El Salvador contaba con una economía basada en la fortaleza que le proporcionaba el sector agrícola, teniendo esta demanda bajos niveles de remuneración que no son proporcionales al trabajo que requiere obtener los diferentes productos del sector antes mencionado, en comparación con otros países que son especialistas en industrias, productos farmacéuticos, turismo, banca, seguros y otros.

Un territorio con las características como las que posee El Salvador tiene diferentes razones para unirse comercialmente con otros países y tener altos niveles de importaciones. Entre las razones antes mencionadas podemos detallar: la densidad poblacional, los trabajadores de la tierra producen más para su subsistencia que para comercializar, falta de apoyo de autoridades a los diferentes sectores productivos nacionales, la apertura comercial que ofrecen los tratados facilitados por la globalización, apertura que genera

⁵⁷ Lisseth Alas, "Los 12 productos que más vende y compra El Salvador", *Elsalvador.com*, 29 de mayo 2017, acceso el 9 de septiembre 2018, <https://www.elsalvador.com/noticias/nacional/355032/los-productos-que-mas-vende-y-compra-el-salvador/>

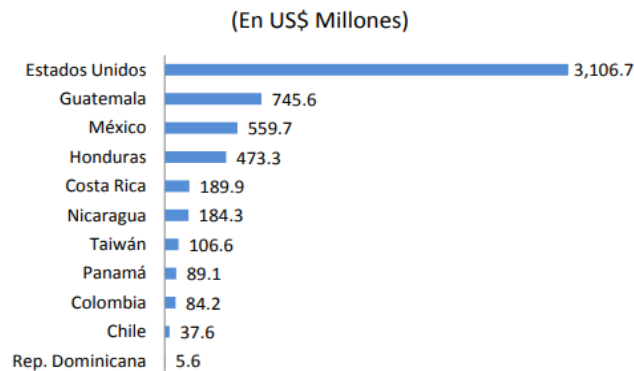
demanda por parte de El Salvador de productos que oferta el mercado internacional, entre otros.

Las importaciones cuentan como un factor que ayuda al crecimiento de la economía, bienestar y desarrollo del país, y es por eso que El Salvador cuenta con el apoyo de países importantes para generar este tipo de beneficios. Según el BCR para el 2015, El Salvador dependía de 15 países para suplir parte del consumo de sus habitantes, a pesar de la importancia que cada uno tiene para el país los más destacados son: Estados Unidos, que para el 2015, generaba 38.3% de la demanda general de El Salvador, y Guatemala quién es el segundo país con el 9.9% en suplir la demanda de productos de consumo y servicios de El Salvador, seguido por México, China y Honduras. El segundo bloque de países importantes para la importación es: Colombia, Costa Rica, Ecuador, Nicaragua y Venezuela, los cuales representan el 12.7% del total de las importaciones nacionales. Y el tercer bloque está representado por Brasil, Japón, Corea del Sur, Panamá y Taiwán, representando el 8% del total importado por El Salvador.⁵⁸ El Salvador tuvo en el período 2010-2015 a los 15 países antes mencionados como socios estratégicos para las importaciones, los cuales estaban distribuidos en diferentes regiones, por lo cual ya no solo establecía relaciones a nivel regional sino que comercialmente buscó apegarse a lo que fuese económicamente más conveniente en cuanto a precios y calidad de productos. También buscó diversificar sus puntos de compra para acercarse a otros países con los que no tenía relaciones económicas y sus países socios sí, y a la vez al establecer más relaciones comerciales podía ofrecer sus productos para exportar y así macroeconómicamente ir creciendo.

⁵⁸ "Inserción de El Salvador en Mercados Mundiales", *Tendencia económica* (blog), 2 de marzo 2015, <http://tendenciaseconomicas2015.blogspot.com/2015/03/productos-y-paises-de-importacion-en-el.html>

Gráfica 2: Importaciones por países con acuerdos comerciales en el 2015

Gráfico 41: Importaciones por Países con Acuerdos Comerciales (Acumulado)



Fuente: BCR, Evolución del comercio exterior de El Salvador enero-septiembre 2015, pág. 24

En la gráfica anterior se encuentran representados los principales países con el monto de importaciones que generan en El Salvador. Esta representación está de mayor a menor, llevando el primer lugar como antes se mencionó Estados Unidos, seguido por Guatemala, México y así el resto, cada uno exportando su producto del cual obtiene una ventaja comparativa con el resto de los países del catálogo comercial de El Salvador. La gráfica muestra que la mayoría de importaciones que se dan en El Salvador son de acuerdos comerciales, y gracias a ellos la producción de bienes se da de manera rápida y se forma una relación interdependiente donde uno ayuda a satisfacer las necesidades del otro.

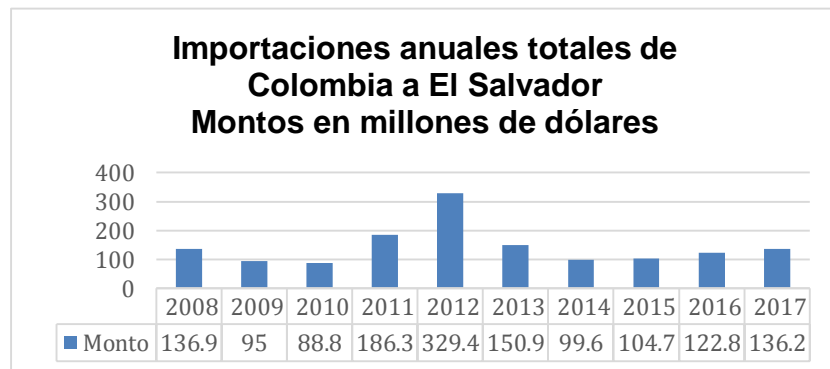
1.10.1.3. Importaciones de Colombia hacia El Salvador

La información de datos estadísticos contenidos en este apartado es principalmente proporcionada por BCR y la DGA, dichos datos han sido

utilizados por diferentes instituciones gubernamentales para detallar la situación económica y comercial del país con la región colombiana. Las estadísticas ayudarán a visualizar de una manera rápida y clara el avance o retroceso de las importaciones de El Salvador con Colombia en el marco del TLC. El Salvador importa desde Colombia aproximadamente 1,500 productos, los cuales han ido aumentando desde 1994 hasta la fecha. Hay productos que se han mantenido en el mercado salvadoreño desde que el tratado entró en vigor.

Para un mayor detalle de las importaciones de El Salvador desde Colombia se realizaron gráficas de elaboración propia con los principales rubros representados en los años más relevantes y con mayor tendencia que será de fácil ilustración para el lector (Ver anexo 2). En el siguiente gráfico se muestran los datos en dólares para una mejor visualización de los cambios de cada año desde el 2008 hasta el 2017.

Gráfica 3: Importaciones de Colombia a El Salvador, 2008-2017 (millones)



Fuente: Elaboración propia basada en datos del BCR 2008-2017

Las importaciones han tenido ciertas fluctuaciones en El Salvador, pero desde que entró en vigor el TLC en el 2010, se vio un avance en el comercio entre Colombia y El Salvador, viéndose como mayor beneficiado Colombia a la hora

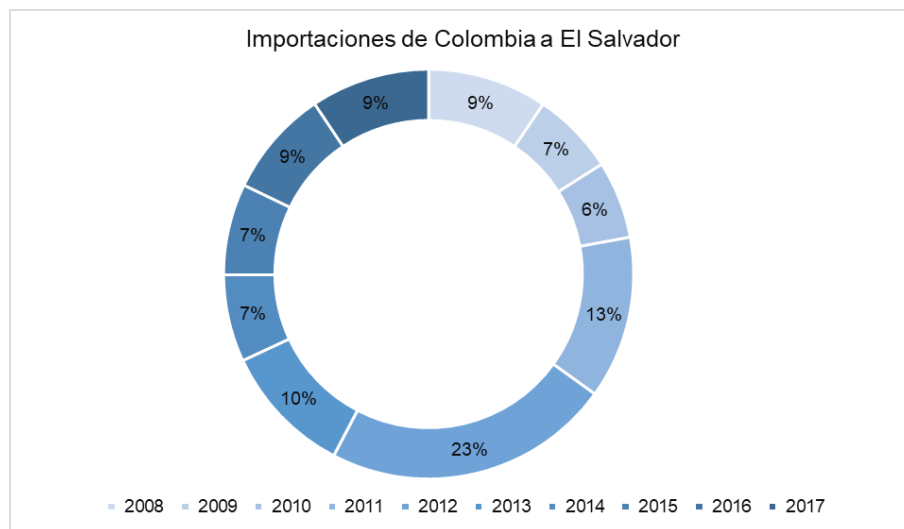
de exportar sus productos, ya que se le facilitó a los colombianos por la diversidad, cantidad y calidad de los productos, aunado no solo a la demanda que El Salvador pudo tener de bienes para cubrir necesidades, sino que tuvo que ver también la oferta propuesta por parte de Colombia al mercado salvadoreño.

Como se muestra en la gráfica anterior, la adquisición de productos por parte de El Salvador fue en aumento desde que entró en vigencia el TLC y esto se debió a los procesos neoliberales que se establecieron con la liberalización de mercados, procesos aduaneros eficientes y principalmente la reducción y eliminación de barreras arancelarias, con esto los países daban paso a que los productos entraran sin mayor restricción y se colocaran como referentes en el mercado salvadoreño sin importar que los productos nacionales no tuvieran mayor demanda dentro del país, poniendo en riesgo a las empresas que no tuvieran el capital para amortiguar el impacto y el efecto neoliberalista que implicaba abrir las fronteras comercialmente, con productos como: Aeronaves, vehículos espaciales, combustibles y aceites minerales, productos químicos, productos de papel, cereales, abonos, calzado, productos de tocador, entre otros; dicha lista de productos fue extraída de información estadística del BCR y de la DGA proporcionados a la investigación. El tipo de cambio también interfiere a la hora de importar tal y como se mencionó en acápites anteriores y es por eso que las importaciones están al alza.

En la siguiente gráfica se toma desde el 2008 para ejemplificar los cambios que se han producido, y se puede identificar que no se presentaba un cambio tan positivo para las importaciones de Colombia a El Salvador, ya que presentan un porcentaje máximo del 9%, después de la entrada en vigor, aumentó un 14% para el 2012 en comparación al 2008. Esto quiere decir que Colombia ha sabido aprovechar ingresar sus productos con cero aranceles, y

también los consumidores salvadoreños han tenido cierta empatía con el comercio colombiano.

Gráfica 4: Evolución porcentual de las importaciones de Colombia a El Salvador, 2008-2017



Fuente: Elaboración propia basada en datos del BCR 2008-2017

Para la ilustración detallada de los datos globales expresados con anterioridad, se reforzará esta información con gráficos que muestran datos divididos porcentualmente y por rubros. Tomando como referencia los años 2012, 2015 y 2017 para reflejar la tendencia que han tenido las importaciones (Ver anexo 3).

1.10.1.4. Exportaciones de El Salvador a Colombia 2010-2015

Con los tratados de libre comercio, se mantiene en teoría, que los beneficios para la economía de un país pueden llegar a ser múltiples, debido a la complicidad económica que existe entre los países firmantes de un acuerdo de este tipo, sin embargo en la práctica esto se ve reflejado de manera diferente al evaluar de forma detallada cuales son los datos presentados por

las entidades correspondientes, encargadas de registrar los números obtenidos en el marco comercial, de entrada y salida de productos (importaciones y exportaciones) en el período que comprende un tratado de libre comercio con otro país. En este caso los datos obtenidos, fueron proporcionados por los sitios web oficiales de la DGA y el BCR, en los que se encuentra de forma específica todo el registro de los productos importados y exportados de El Salvador.

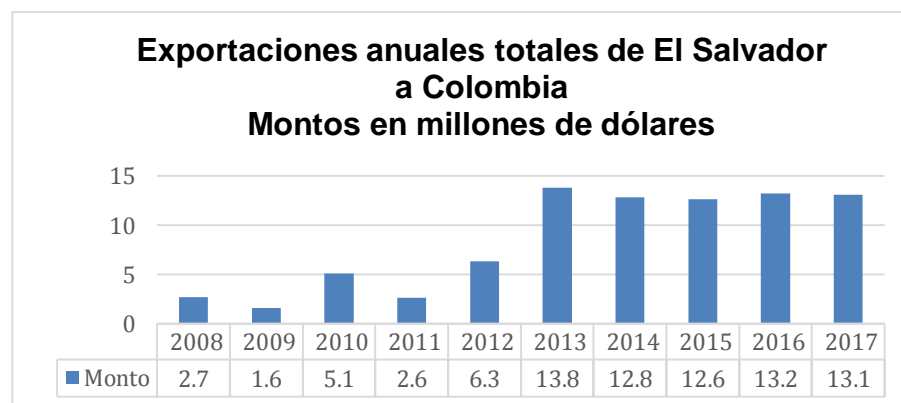
Si bien es cierto se tiene como expectativa que las condiciones económicas suban y se mantengan entre un país y otro al momento de tener un tratado de libre comercio, es de vital importancia evaluar si esta expectativa se convierte en realidad a la hora de ver los resultados, y para el caso de El Salvador con Colombia no hay excepción, a pesar de que son alrededor de seiscientos ochenta y ocho productos exportados a Colombia desde El Salvador, en la base de datos proporcionada por la página anteriormente mencionada, se realizó un contraste entre lo que se exporta hacia Colombia y cuánto se importa, así como también gracias a ello se puede hacer un análisis de la proporcionalidad que existe entre lo que se exporta y lo que se importa desde Colombia y para dejar constancia más clara de ello, se pueden representar los datos obtenidos a través de gráficas que reflejan a simple vista las variaciones que se pueden encontrar en las exportaciones a lo largo de los años en los que ya estaba vigente el TLC entre ambos países antes mencionados, realizando en resumen una inspección que va desde el año 2008 hasta reflejar los cambios que se han presentado para el año 2017.

Para dar inicio con lo previamente establecido, se abordará la proporción o, vale recalcar, desproporción que existe en las cantidades de productos y los niveles de los mismos referentes a Colombia en comparación con los de El Salvador, ya tratándose de un panorama analizado desde la práctica. Los

cuadros de los productos de exportación de El Salvador hacia Colombia, proporcionados por el arancel electrónico de la DGA son claros, al arrojar a simple vista todos los elementos que se tienen registrados para el tratamiento comercial entre ambos países, dejando en evidencia para todo el que realice un chequeo de dicho control, que la cantidad de elementos que se exportan es por mucho inferior a la cantidad de productos que entran al país desde Colombia, no solo en cantidad sino también en la calidad, y los costos y beneficios que representan para el país exportador. Bajo este sentido, en dichos términos, El Salvador se encuentra exportando productos que no van más allá de cosas relativamente pequeñas para rubros no tan fuertes como en los que Colombia tiene protagonismo como exportador.

Para mayor ilustración concerniente al movimiento que se puede observar en el área de exportaciones por parte de El Salvador hacia Colombia, se realizaron gráficas con los datos proporcionados por el BCR, que permiten observar más claramente las variaciones en el aspecto exportador.

Gráfica 5: Movimiento de las exportaciones de El Salvador hacia Colombia, representadas en el período 2008-2017

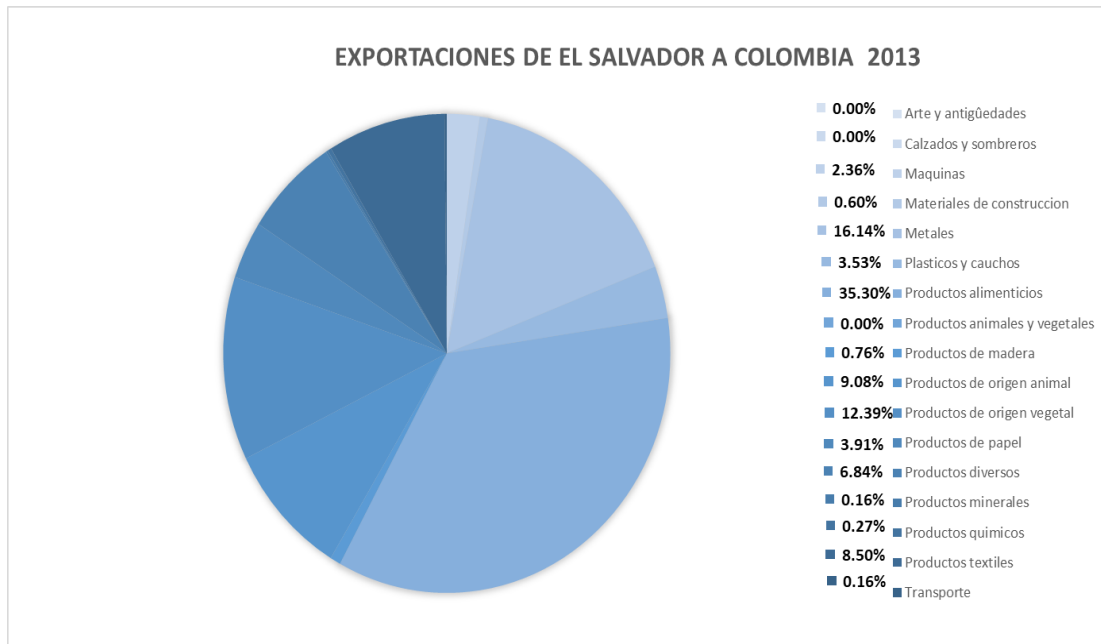


Fuente: Elaboración propia, datos basados en documentos del BCR, 2008-2017

Si bien lo ideal sería que existiese una constante en los beneficios obtenidos a través del tiempo gracias al TLC, la gráfica elaborada refleja lo contrario, aunque desde el período de inicio de estudio las exportaciones han ido en aumento, estos valores no se han mantenido igual. En la gráfica se reflejó desde el año 2008 para ver cuánto eran las exportaciones antes que entrara en vigencia el TLC, para el 2010 que es el inicio de las exportaciones en un nuevo acuerdo, aumentaron de manera significativa aun teniendo en cuenta que era muy pronto para ver cambios sustanciales ya que los países se estaban adecuando a los requerimientos que se establecieron en el TLC. Para el 2013 representó el año en el cual las exportaciones despuntaron de gran manera manteniéndose en los siguientes cuatro años sin presentar bajas en las mismas.

Los productos que han sido parte de las exportaciones que realizó El Salvador a Colombia no son fuertes a nivel de costos en comparación a los que importa provenientes de Colombia, esto no quiere decir que no sean de calidad o que no sean de provecho para ambos países, sino más bien va orientado a la capacidad que tiene cada país para administrar sus recursos, ofrecerlos y sacar provecho de ellos. Los productos con los que se comerciaron en ese período fueron: Cartón, libros, papelería, pescado procesado, jugo de fruta, medicamentos envasados, cremalleras, productos de limpieza, entre otros. Dicha información fue extraída de estadísticas proporcionadas al grupo de investigación por el BCR y la DGA.

Gráfica 6: Evolución porcentual por rubro en las exportaciones de El Salvador hacia Colombia en el año 2013



Fuente: Elaboración propia basada en datos del BCR, 2013

No se puede decir que fue un mismo patrón el que se identificó en todos los productos destinados a la exportación, puesto que hubo productos en los que se pudo observar un alza, pero contrario a lo que se piensa que debe generar un TLC, que se deben mantener y/o mejorar la producción y la exportación, se puede apreciar con lo antes detallado que no todo es de esta forma y que a pesar de que exista un tratado de por medio, no se está asegurando mantener e incrementar números, puesto que siempre se está expuesto a las bajas en ciertos productos, que pueden llevar a un declive marcado entre las exportaciones de un año y otro.

Para la ilustración detallada de los datos globales expresados con anterioridad en el gráfico 5, se reforzará esta información con gráficos que muestran datos divididos porcentualmente y por rubros. Tomando como referencia los años

2012, 2015 y 2017, escogidos para reflejar la tendencia que han tenido las exportaciones, a través de los años más representativos para ambos países (Ver anexo 3).

1.11. Base legal de las importaciones y exportaciones de El Salvador

Para dar paso a las importaciones y exportaciones, El Salvador ha firmado el Código Aduanero Uniforme Centroamericano, en adelante (CAUCA), y el Reglamento al Código Aduanero Uniforme Centroamericano, en adelante (RECAUCA), los cuales nacen con la idea de unificar e impulsar las economías de los 5 países de Centroamérica.

El CAUCA tiene como objetivo principal *establecer la legislación aduanera básica de los Estados Parte conforme los requerimientos del Mercado Común Centroamericano y de los instrumentos regionales de la integración, en particular con el Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano.*⁵⁹

RECAUCA, *tiene por objeto desarrollar las disposiciones del Código Aduanero Uniforme Centroamericano.*⁶⁰

Ambos documentos han sido creados para que puedan ser aplicables a mercaderías, personas y cualquier medio de transporte que llegue a territorio centroamericano. Se adoptan conceptos que son de ayuda al momento de

⁵⁹ Código Aduanero Uniforme Centroamericano- CAUCA, (COMIECO: Consejo de Ministros de Integración Económica, 2008), artículo 1.

⁶⁰ Reglamento al Código Aduanero Uniforme Centroamericano- RECAUCA, (COMIECO: Consejo de Ministros de Integración Económica, 2008), artículo 1.

establecer alguna responsabilidad, transacción, declaración, etc., para exportaciones e importaciones.

Tanto el CAUCA como el RECAUCA ayudan a los países miembros a facilitar el trámite aduanero, llevar como región un orden, control y tratamiento de los procedimientos, establecer un tiempo límite para las operaciones comerciales, promoción de la información necesaria que ocupan tanto los funcionarios públicos de aduanas como los usuarios.

Para la región centroamericana los documentos antes mencionados han sido un logro para armonizar el sistema aduanero e impulsar la economía de todos los países en conjunto, permitiéndoles así crecer de forma colectiva en este ámbito, cosa que sería difícil hacer individualmente.

Ambos documentos incluyen a Colombia dentro de su aplicabilidad desde el momento en que este país decide tener relaciones comerciales con El Salvador, puesto que debe someterse a los reglamentos y legislaciones regionales de los que El Salvador forma parte, así como lo establece el CAUCA, Título I, Capítulo 1: Finalidades, Artículo 2.

1.12. Desgravación arancelaria en el TLC Colombia y El Salvador

El TLC de Colombia con el TNC, establece que *arancel aduanero es cualquier impuesto o arancel a la importación y cualquier cargo de cualquier tipo, aplicado con relación a la importación de mercancías, incluida cualquier forma de sobretasa o cargo adicional respecto a tal importación.*⁶¹

Todos los países que cuentan con el intercambio de bienes y servicios a nivel internacional tienen un sistema armonizado que incluye reglas generales de

⁶¹ Ver nota 2.

interpretación y sus notas legales de sección, capítulo, partidas y subpartidas, en la forma en que las partes lo hayan adoptado y aplicado en sus respectivas legislaciones aduaneras. Es decir, es una guía de clasificación de productos que ayuda a los agentes aduaneros y usuarios al momento de exportar o importar, para detectar de manera factible qué tipo de régimen e impuestos son aplicables. El Sistema Armonizado da la libertad a cada país o región de crear un sistema arancelario que en esencia sea de igual estructura.

La región centroamericana ha puesto en uso el Sistema Arancelario Centroamericano, en adelante (SAC), y está representado por 8 dígitos. Colombia como parte de la Comunidad Andina (CAN), ha establecido el uso del Arancel Integrado Andino (ARIAN), el cual cuenta con 10 dígitos de nomenclatura.

En El Salvador a la mayoría de las importaciones se le agregan impuestos como los Derechos Arancelarios a la Importación (DAI) y el Impuesto al Valor Agregado, en adelante (IVA). El SAC está constituido por los impuestos antes mencionados.

El DAI establece los porcentajes que debe pagar cada una de las mercancías que ingresan al país, aplicándose porcentajes distintos dependiendo del tipo de mercancías, que van desde aquellos productos que están con un 0%, pasando luego a un grupo de mercancías que pagan 5%, 10% y 15%, además tenemos otro grupo de mercancías que pagan 20 y 25%, teniéndose también mercancías que pagan un 30 y 40%. El IVA es un valor fijo del 13% que se aplica sobre la sumatoria del valor en aduanas o base imponible.⁶² También

⁶² “Impuestos a pagar”, Ministerio de Hacienda, acceso el 15 septiembre 2018, http://www.mh.gob.sv/portal/page/portal/PMHAntiguo/Temas/Operaciones_Aduaneras/Proceso_Despacho/Proceso_Aduanero/Impuestos%20a%20pagar

hay mercancías que por circunstancias de uso de almacenaje o parqueo deben realizar un pago extra a la aduana que los está atendiendo.

Los aranceles en aduana se imponen a todos los usuarios que entren o salgan de un país sin importar que tenga un TLC. Para que la reducción o eliminación de aranceles se haga efectiva, se creó un programa de desgravación arancelaria el cual irá aplicándose por etapas anuales y que puede llevar hasta 25 años para que se dé la eliminación del impuesto arancelario, todo esto con la ayuda de la presentación del documento de origen de la mercancía.

El programa de desgravación arancelaria es una parte importante y que hace la diferencia de un tratado a otro, y del cual depende cuánto incrementen o se paraliquen las importaciones en los países. Con la reducción de aranceles se busca que un país fije aranceles bajos o su eliminación a un corto plazo para las importaciones, y así a la hora de exportación también pueda ganar.

El TLC, cuenta con un “Programa de desgravación arancelaria” (Ver anexo 4), en el que los países parte cuentan con cero aranceles en diferentes productos originarios. Los productos con dicho beneficio se encuentran en la categoría A. Algunos productos para El Salvador y Colombia son:

Tabla 1: Productos con arancel cero entre Colombia y El Salvador

PRODUCTOS CON CERO ARANCEL PARA EL SALVADOR	PRODUCTOS CON CERO ARANCEL PARA EL COLOMBIA
Perfumes y aguas de tocador	Jugo concentrado
Preparaciones para el maquillaje de ojos y labios	Jugo concentrado, incluso congelado
Desodorantes corporales y antitranspirantes	Preparaciones para el maquillaje de ojos
Champús	Preparaciones para el maquillaje de labios
Escobas y escobillas	Polvos, incluidos los compactos
Cepillos, brochas y pinceles (incluso si son partes de máquinas, aparatos o vehículos)	Cepillos de dientes, incluidos los cepillos para dentaduras postizas
Patatas (papas) frescas o refrigeradas, para siembra	Caballos
Espárragos, frescos o refrigerados	Carne de animales especiales caballar, asnal o mular, fresca, refrigerada o congelada
Berenjenas frescas o refrigeradas	Pescado fresco o refrigerado, excepto los filetes y demás carne de pescado de la partida 3.4
Aceitunas (conservadas provisionalmente, pero todavía impropias para consumo inmediato)	Frutos de cáscara frescos o secos
Productos farmacéuticos	Semillas frutos y esporas para siembra
Carne de animales de las especies caballar, asnal o mular, fresca, refrigerada o congelada	Materias trenzables y demás productos de origen vegetal y no expresados y comprendidos en otra parte.
Productos químicos orgánicos	Cerveza de malta
Productos diversos de la industria química	Semiillas de lino
Abonos	Gas de petróleo, y demás hidrocarburos gaseosos (gas natural, propano, butanos, etileno, butileno)
Plástico y sus manufacturas	Productos químicos inorgánicos (cloro, yodo, flúor, bromo)
Corcho y sus manufacturas	Azufre
Papel carbón	Productos químicos orgánicos
Papel de fumar	Manufactura de tripa, vejigas o tendones
Cepillos de dientes	Leña; madera en tablitas o partículas, aserrín, desperdicios y desechos, de madera, incluso aglomerados en lecha
Sistema de suspensión de vehículo	Lino en bruto o trabajado

Fuente: Tratado de Libre Comercio Colombia - El Salvador, Guatemala y Honduras. Lista de desgravación

Los productos antes mencionados son algunos de los que entraron con cero arancel, pero dentro del TLC también se mencionan aquellos productos que

serían desgravados en los períodos de tiempo establecidos, estos se pueden encontrar en la lista de desgravación de Colombia para El Salvador, entre los productos que se mencionaron que obtendrían una eliminación de arancel después de los cinco años de vigencia del TLC estuvieron: “atunes (aplica para atunes en conserva), preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche, productos de pastelería, productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado, vidrio y sus manufacturas, bombonas (damajuanas), botellas, frascos, bicales, tarros, envases tubulares, ampollas y demás recipientes para el transporte o envasado de vidrio, bicales para conservas de vidrio, tapones, tapas y demás dispositivos de cierre de vidrio, entre otros”.⁶³ Con estos nuevos productos con cero arancel aumentaba, en este caso Colombia, sus ganancias, ya que se ahorra el gasto que produce pagar un arancel y a la vez diversificar aún más su comercio en el mercado salvadoreño. También El Salvador tuvo desgravación de otros productos diferentes con los que inició.

Para mayor detalle de las preferencias arancelarias otorgadas por El Salvador a Colombia se encuentran en “Lista de desgravación arancelaria de El Salvador”, en el caso de las preferencias arancelarias otorgadas por Colombia a El Salvador, Honduras y Guatemala, se encuentran en sección agrícola e industrial: “lista de desgravación de Colombia para El Salvador, Guatemala y Honduras”, ambos establecidos en TLC Colombia y TNC.

1.13. Requisitos y documentos para las importaciones

Cada legislación establece un trato específico a las mercancías que están por ingresar o que ya ingresaron al país y es necesario tener conocimiento de

⁶³ Ver nota 2. Lista de desgravación

cuáles son los requisitos y procedimientos que hacen que ese proceso se lleve a cabo exitosamente. El principal objetivo de los siguientes apartados es mostrarle al lector dicha información, que le permita realizar un contraste entre los requerimientos que solicita El Salvador, los que determina Colombia y cómo dichas solicitudes se pueden compaginar con lo que establece el tratado del que ambos países forman parte.

El ingreso de mercancías a un país puede ser para fines comerciales o personales, sin embargo en cualquiera de los casos se deben completar requisitos específicos para el ingreso, esto incluye el pago de derechos e impuestos, si aplican según sea el caso, *además el cumplimiento de las obligaciones aduaneras no tributarias como la obtención y presentación de permisos, visas y autorizaciones emitidas por parte de las instituciones que ejercen control sobre el ingreso de mercancías consideradas restringidas para su importación como por ejemplo, armas, químicos, medicamentos, verduras, etc.* Para ambos países la documentación varía en algunos aspectos, a continuación, se explican los requisitos por país.

1.13.1 Requisitos y documentos para las importaciones en El Salvador

Para que el proceso de aceptar los requisitos del importador por parte de las aduanas sea más acertado y más eficiente se le solicita a todos los usuarios que harán uso de este servicio, que antes de todo el proceso, se pongan al tanto de la cantidad de términos que se encuentran a disposición del usuario, como los que se refieren a los que conforman el sistema arancelario del país, y de esta forma evitar contratiempos. Para ello, existen muchas plataformas que informan al usuario y que complementan la información que aportan las páginas de las aduanas, el Ministerio de Economía, Ministerio de Hacienda, entre otros, por ejemplo, la página del Banco Central de Reserva que brinda

datos adicionales que no se pueden pasar por alto como importador, esta información consta:⁶⁴

1. Ficha del Importador firmada por el Representante Legal y las personas autorizadas para realizar trámites en CIEX El Salvador

2. Original y copia, o copia notariada de:

- a. Número de Identificación Tributaria del Importador (NIT del Importador)
- b. Número de Registro de Contribuyente (NRC), si aplica
- c. Escritura de Constitución de la empresa (Debidamente inscrita en el Centro Nacional de Registros), si aplica.
- d. Punto de acta y/o poder vigente de la representación legal de la empresa, si de acuerdo con la Escritura de Constitución está vencida u otros.
- e. Acuerdo o Resolución Ministerial de los beneficios fiscales otorgados al Importador, si aplica.
- f. DUI del Representante Legal (únicamente para personas jurídicas).
- g. DUI de personas autorizadas para realizar transacciones en nombre del importador.

3. Para empresas No Domiciliadas, original y copia; o copia notariada de:

- a. Documento de identificación tributaria, del país de origen de la empresa.
- b. Poder otorgado por la empresa a su representante en El Salvador.
- c. DUI y NIT del apoderado o representante en El Salvador.
- d. DUI y NIT de las personas autorizadas para realizar transacciones en nombre del no domiciliado.

⁶⁴ “Documentos a presentar”, BCR-CIEX, acceso el 20 septiembre 2018, <http://www.ciexelsalvador.gob.sv/registroSIMP/index.php/importadores/documentos-a-presentar>

Los requerimientos que solicita El Salvador a Colombia y a cualquier país que quiera importar al mercado interno, son los mismos y no se tiene en teoría, ninguna excepción a la hora de realizar los trámites. Con estos documentos y requisitos, El Salvador ha intentado proteger a los exportadores de otros países y sus mercancías para que a la hora de ingresar en calidad de importación, éstas se encuentren exactamente en el estado y cantidad con que fueron enviadas. No puede dejarse de mencionar que a través de la investigación se pudo constatar que los pasos a seguir para realizar este proceso son burocráticos, no obstante son requerimientos básicos para facilitar al usuario efectuar sus trámites, y suelen ser documentos que en su mayoría el usuario ya posee antes de iniciar dicho proceso.

Para que el proceso de despacho sea efectivo, la documentación debe ser entregada con anticipación. Es importante mencionar que la recepción de los documentos puede realizarse de forma personal o mediante un agente aduanero, este último es el encargado de hacer toda la gestión legal para el ingreso de mercancías. Posterior a la entrega de documentos y la recepción de las mercancías en aduana, éstas son sometidas a revisión según sea su categoría para ser entregadas a quien gestionó su ingreso, ya sea para comercio o para uso personal.

1.13.2 Requisitos y documentos para las importaciones en Colombia

En Colombia, cualquier persona ya sea natural o jurídica debe contar con el RUT (Registro Único Tributario), que para El Salvador es similar al NIT (Número de Identificación Tributaria). Este RUT lo habilita ante la Dirección de

Impuestos y Aduanas Nacionales, posteriormente se debe registrar en calidad de importador y/o exportador.⁶⁵

Antes de realizar una importación o exportación, el producto debe cumplir el requisito de aprobación de la Protección de la salud humana y animal. Esta entidad colombiana certifica que el producto a exportar o importar cuenta con todos los requisitos de salubridad y no atenta contra la vida de los posibles consumidores.

1. Ubicación de la subpartida arancelaria
2. Registro como importador RUT
3. Estudio de mercado (precios, costos, gastos, etc.)
4. Identificación del producto
5. Procedimiento cambiario en las importaciones
6. Otros trámites:

Consultando los términos de negociaciones internacionales por medio de INCOTERMS, donde se pueden determinar ítems como:

- El alcance del precio.
- En qué momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
 - El lugar de entrega de la mercadería.
 - Quién contrata y paga el transporte.
 - Quién contrata y paga el seguro.
 - Qué documentos tramita cada parte y su costo.

⁶⁵ “Requisitos para importar en Colombia: documentos y enlaces para trámites”, CVN, 10 de octubre 2016, acceso el octubre 15 2018, <https://www.cvn.com.co/requisitos-para-importar-en-colombia-documentos-y-enlaces-para-tramites>

7. Proceso de Nacionalización: Son todos los requerimientos que el usuario necesita antes, y así poder ejercer en calidad de importador, pero una vez que la mercancía ha llegado al país, el importador debe presentar:⁶⁶ (Ver anexo 5)

- Factura comercial
- Lista de empaque
- Registro o licencia de importación
- Certificado de origen del producto
- Declaración de importación
- Documento de transporte – Embarque
- Declaración Andina del Valor en aduana

Colombia, para el proceso de importación que cualquier país del mundo necesite realizar en su territorio, establece un antes y un después para la entrada de mercancías a su territorio, primero se asegura que los compradores dentro de su país tengan toda la información y su negocio se lleve a cabo de una manera más segura, para ello solicita documentos más especializados y luego que ya esté la mercancía solicita nuevos documentos que verifican que la importación llegó como fue solicitada.

Este apartado, entonces, concluye y demuestra que Colombia es más exigente y riguroso a la hora de dejar ingresar mercancías a su territorio, a pesar de tener tratados de libre comercio, los cuales tienen como una de sus funciones crear un ambiente facilitador para el comercio, y también permite hacer un contraste que deja expuesta la debilidad del sistema aduanal salvadoreño.

⁶⁶ *Ibíd.*

Para realizar estas transacciones cada país tiene sus propios requerimientos como se ha mencionado anteriormente, pero se agrega un documento que es indispensable para determinar la diferencia entre: si el producto ingresa con las preferencias arancelarias del tratado, o como fuera de él, lo que significa que ingresaría como un producto ordinario. Este documento es el certificado de origen, el cual se encuentra estipulado en el Artículo 5 “Procedimientos aduaneros relacionados con el origen de las mercancías” del Tratado del Libre Comercio entre Colombia y el TNC. Esta información también es avalada por el director de la DGA, Luis Córdova, mediante la entrevista realizada para la investigación (ver anexo 1).

Conclusión capitular

El Salvador ya formaba parte de un acuerdo parcial con Colombia, el cual se aplicaba a una cantidad limitada de productos y que con el auge de la globalización, fueron creciendo las demandas de los países miembros de dicho acuerdo, y fue necesario establecer una nueva y más fuerte relación comercial a través de la firma del tratado de libre comercio dando prioridad a las inversiones, a reducir o eliminar gradualmente las barreras arancelarias y así facilitar a la vez el comercio transfronterizo, pero principalmente promover y diversificar los bienes y servicios que cada uno ofrecía.

El Salvador a pesar de ser un país con múltiples problemáticas a las que debió poner especial atención, no dejó de estar en el ojo público comercial e internacionalmente hablando, ya que países como Estados Unidos, Taiwán, Panamá, México, Venezuela y Colombia, entre otros, se fueron involucrando con el país para sacar provecho de los recursos humanos, naturales, geoestratégicos y de integración regional. A la vez, El Salvador aprovechó para dar a conocer los productos que podía comerciar y transportar de manera

rápida a través de sus puntos transfronterizos, los cuales mejoraron en cuestión de aspectos tecnológicos, usando por ejemplo, sistemas en línea que apoyaron a sistemas tradicionales obsoletos que involucran la utilización de papel, beneficiándose al invertir menos tiempo y evitando procesos burocráticos al momento de comerciar. Es importante mencionar que estos beneficios de los que se gozaban, nada tienen que ver con la participación de El Salvador en ningún tratado, sino más bien a las buenas prácticas que el Estado implementó para facilitar las transacciones.

Al hablar del Tratado entre Colombia y el Triángulo Norte Centroamericano, se establecieron ciertos beneficios y privilegios a la hora de internacionalizar los productos de cada país firmante, dichos otorgamientos que se ofrecieron a la dinámica de importaciones y exportaciones solo fueron en términos arancelarios, lo que se denominó “Trato arancelario preferencial” y significa según el TLC, Capítulo 2, Disposiciones generales, Artículo 2.1, Definiciones de aplicación general: “*La aplicación de la tasa arancelaria correspondiente a una mercancía originaria conforme al programa de desgravación arancelaria*”.⁶⁷ A estos privilegios y beneficios de los que se habló, sólo podrían optar los que presentarán el certificado de origen de los productos que desearan comerciar, fuera de ello no existe ningún artículo que especifique que un país y sus transacciones son prioritarias a comparación de las de los otros países firmantes o que debieran recibir un trato distinto al que se le brinda a cualquier otro con el que se tenga relaciones comerciales, independientemente si formaban parte de un Tratado de Libre Comercio o no. La reducción arancelaria de la que gozó Colombia gracias al TLC no implicaba que dicho país queda completamente exonerado de realizar pagos obligatorios

⁶⁷ Ver nota 2.

como el IVA, e impuestos que fueron incluidos en dicho privilegio, puesto que eran gastos con los que debe correr independientemente de lo establecido a nivel arancelario por el tratado.

Gracias a la reducción y/o eliminación de las barreras arancelarias, como se explicó en los párrafos anteriores, es que las importaciones y exportaciones pudieron aumentar y/o disminuir según sea el caso, siempre en el marco del tratado, por ejemplo, la cantidad y el nivel de productos que El Salvador importó desde Colombia se basó mayormente en el rubro de productos químicos que desde el 2010 al 2015 tuvieron el mayor porcentaje de las importaciones en total, llegando al 85.66 % para el 2012, seguido del rubro de plástico y cauchos que para el 2014 aportó en 20.08 % de las importaciones en total, también el rubro de máquinas tuvo su participación llegando al 9.11 % de las importaciones en el 2014; dichos porcentajes fueron extraídos de la información estadística proporcionada para la investigación por parte del BCR Y DGA. Entre otros rubros importantes que tienen participación están productos de papel, materiales de construcción, productos de animales y vegetales, armas, productos textiles, tal y como se pueden encontrar representadas en el anexo 1 del presente capítulo.

Las importaciones de El Salvador provenientes de Colombia generaron un mayor auge ya que la demanda salvadoreña se identificó con productos colombianos, puesto que los mismos difícilmente podían producirse en El Salvador. También se agregó que al aumento de importaciones de ese tiempo colaboró mucho el tipo de cambio que se establece internacionalmente, esto debido a que El Salvador compró más barato a Colombia que viceversa.

Para el caso de las exportaciones que El Salvador hizo hacia Colombia, muestran un notable descenso en comparación a las importaciones, y esto se debió a que al no tener suficiente innovación, tecnología, recurso humano y

otros, el país no era muy competitivo, aparte de que su rubro más fuerte desde que entró el tratado en vigencia eran los productos textiles, los cuales no produjeron la suficiente cantidad monetaria para sobresalir en las exportaciones. Sin embargo, en el año 2013 esto cambió, ya que el rubro que más despuntó fue el de productos alimenticios con el 35.30% del total. También, los bajos niveles de exportación del país, se relacionaron a la poca compra en el exterior y se debió al tipo de cambio que afecta a ambos países, por ejemplo, El Salvador con su moneda oficial que es el dólar, perdió cierto atractivo al tener precios que resultan muy altos para monedas con menos valor como la de Colombia.

Para dar respuesta a la hipótesis “Los cambios producidos por el Tratado de Libre Comercio en la balanza comercial fueron mayormente beneficiosos para El Salvador y su economía en comparación a los efectuados para Colombia, en el período 2010-2015”. Se puede afirmar que no fue El Salvador en su balanza comercial, el mayor beneficiado por los cambios producidos gracias al tratado, y esto se ve claramente demostrado en las gráficas realizadas con información estadística proporcionada por el BCR.

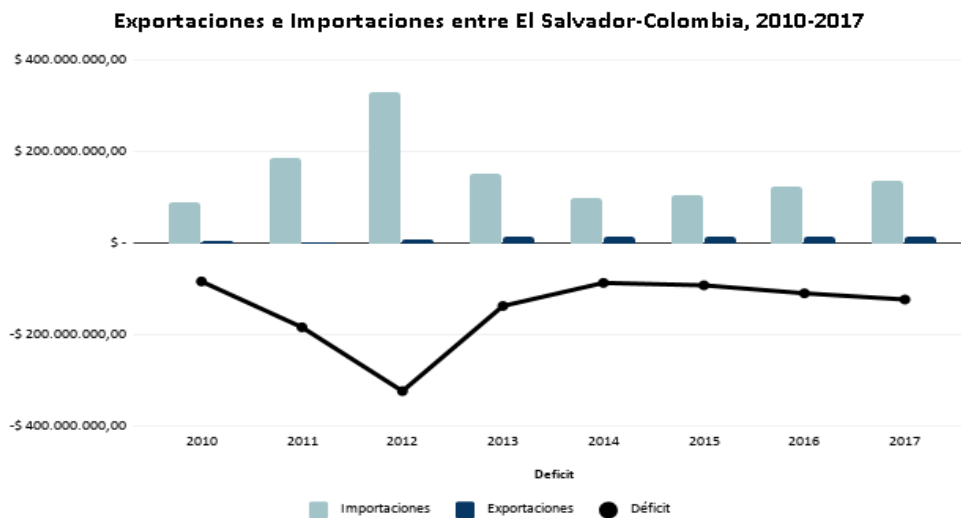
Se muestran en la tabla 2 enormes diferencias otorgadas a El Salvador mediante sus exportaciones, frente a las importaciones que siempre han estado al alza como fue en el 2012, recordando que para esa fecha ya estaba vigente el tratado, el cual proponía beneficios igualitarios para los países parte, pero sin tomar en cuenta la realidad en la que se encontraba el país.

Tabla 2: Comparación de importaciones y exportaciones entre Colombia y El Salvador

Año	Importaciones	Exportaciones	Déficit
2010	\$ 88826,958.45	\$ 5125,520.63	-\$ 83701,437.82
2011	\$ 186317,569.20	\$ 2553,830.04	-\$ 183763,739.16
2012	\$ 329437,530.07	\$ 6294,412.94	-\$ 323143,117.13
2013	\$ 150991,550.38	\$ 13768,509.23	-\$ 137223,041.15
2014	\$ 99662,690.73	\$ 12831,780.22	-\$ 86830,910.51
2015	\$ 104731,681.48	\$ 12596,978.85	-\$ 92134,702.63
2016	\$ 122790,825.06	\$ 13208,279.49	-\$ 109582,545.57
2017	\$ 136247,901.62	\$ 13088,145.28	-\$ 123159,756.34

Fuente: Elaboración propia basada en datos del BCR 2010-2017

Gráfica 7: Comparación de importaciones y exportaciones entre Colombia y El Salvador



Fuente: Elaboración propia basada en datos del BCR 2010-2017

Con la gráfica anterior se comprueba que la balanza comercial fue favorable para Colombia, con un notable aumento en sus exportaciones de bienes y servicios que ofrece a El Salvador, en cambio El Salvador en las exportaciones oferentes al país antes mencionado, no fue muy activo, lo que se refleja en la balanza comercial entre ambos, provocando una balanza negativa con -US

\$109582,545.57 en el 2016, pero más baja que en el 2012 para El Salvador, y para Colombia aunque se refleja constante, se mantiene positiva, lo que se interpreta como desequilibrio comercial.

CAPÍTULO 2: INVESTIGACIÓN SOBRE EL DESARROLLO PARTICIPATIVO DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS INVERSORAS COLOMBIANAS DENTRO DE EL SALVADOR DESDE LA ENTRADA EN VIGOR DEL TRATADO

En el capítulo anterior se reflejó que Colombia logró tener mucha influencia en el sector económico y financiero de El Salvador gracias al tratado firmado con el Triángulo Norte Centroamericano, y se sabe que debido al mismo, ambas naciones encontraron la posibilidad de abrir sus horizontes comerciales más de lo que, hasta cierto momento, pudieron tener. No obstante, para complementar la información sobre la participación que se ha descubierto a través de toda la dinámica expresada en el capítulo anterior y el detalle que se dio de los movimientos en la balanza comercial, fue de vital importancia profundizar acerca del movimiento empresarial colombiano que se estableció en El Salvador, pero no fue suficiente solo hablar de las empresas en general, sino que para realizar un mayor contraste y tener una idea más amplia de dicha situación, se debió abordar específicamente cuál era el accionar y el papel que jugaban dichas empresas previo a la firma del tratado y su entrada en vigor, es decir que se hace referencia al desempeño empresarial más relevante que existió desde antes del año 2010.

En este capítulo se reflejaron características esenciales en las que se basa la Teoría de la Interdependencia Compleja, entre las que destaca la aparición de nuevos actores.⁶⁸ Esto se refleja en este capítulo, al ver una dinámica comercial ya construida por empresas de carácter transnacional y donde el Estado a pesar de ser el principal promotor y encargado de propiciar las condiciones de las relaciones comerciales, ya no es el único que desarrolla la

⁶⁸ “Interdependencia Compleja y la inserción China en el mercado internacional. El caso de la relación con Latinoamérica”, Observatorio de la política China, acceso el 14 de agosto 2019, <http://politica-china.org/areas/politica-exterior/la-interdependencia-compleja>

dinámica comercial, sino que ingresan nuevos actores antes mencionados que también son responsables de manera individual en que las relaciones económicas funcionen. Otra característica importante que existe entre los actores y que menciona la teoría, es la cooperación,⁶⁹ que para este capítulo fue enfocada a partir de los efectos y beneficios que se pudieron obtener de la llegada de empresas o de la inversión extranjera.

En el marco de los TLC, uno de los actores más beneficiados son las empresas que pueden internacionalizar sus servicios y productos, es por eso que en el capítulo dos se desarrolló el segundo objetivo específico: “Identificar el desarrollo empresarial participativo de las principales empresas inversoras colombianas dentro de El Salvador desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y el Triángulo Norte Centroamericano, en el período 2010-2015”. Con ello, se presenta un bosquejo de los inicios comerciales entre El Salvador y Colombia para luego desarrollar cómo este panorama cambió a través de los años y a medida que entraron en juego nuevos impulsos económicos, que marcaron un antes y un después en las relaciones económicas entre ambos países. Se puntualizan las características de las empresas colombianas para mantenerse y crecer dentro del territorio salvadoreño.

Ante la situación económica que enfrentaba El Salvador, el Tratado de Libre Comercio fue una plataforma que incrementó las oportunidades comerciales y económicas de El Salvador, abriéndole paso hacia un mercado bastante conveniente, que no vio difícil adoptar las formas de comerciar que El Salvador ya pudiera tener establecidas, debido a las similitudes de la demanda como en el capítulo anterior se ha mencionado, pero todo ello no pudo atribuírsele en su totalidad a dicho tratado, ya que los esfuerzos de Colombia por

⁶⁹ Ibíd.

insertarse al mercado centroamericano y al salvadoreño particularmente como se ha abordado, comenzaron desde antes que se iniciara a hablar de un tratado como tal, o por lo menos desde antes que éste estuviera en su mayor auge ya establecido en El Salvador.

Para poder alcanzar el objetivo específico dos, se hizo referencia exclusivamente a las empresas colombianas en El Salvador, ya que interesaba saber cómo éstas impactan la economía a través de su desarrollo y crecimiento empresarial, en cambio El Salvador no contaba con una representación significativa en el territorio colombiano.

La información obtenida para la fundamentación de este capítulo es a través de fuentes bibliográficas y para completar la investigación se añaden entrevistas, donde se seleccionaron entidades del sector privado que son las más representativas de la inversión colombiana en El Salvador, esto con el fin de dar una respuesta a la segunda hipótesis específica “Las empresas inversoras colombianas tuvieron un desarrollo positivo en los diferentes sectores de la economía salvadoreña dentro del marco Tratado de Libre Comercio entre Colombia y el Triángulo Norte centroamericano, en el período 2010-2015”.

2.1 Antecedentes empresariales de Colombia en El Salvador previo al TLC Colombia-TNC, en el período 2004-2010

El Salvador a través de la historia no puede decir que ha fijado su objetivo económico en relación a Colombia, pero a lo largo del tiempo para nadie es un secreto que los acontecimientos bélicos han ido en aumento a nivel mundial, de este fenómeno es evidente que no se encuentra aislado Suramérica, pero gracias a ello, se encuentran los países en la necesidad de ampliar fronteras comerciales que no sean dañadas, o por lo menos no directamente, por los

fenómenos sociales que hoy en día han llegado a interrumpir la paz comercial de países para los que en tiempos pasados tenían esta tarea un poco más fácil, puesto que tenían a sus socios comerciales cerca de ellos y sin ningún problema que pudiera generar contratiempos a la hora de realizar transacciones comerciales unos con otros, como lo era el caso de Colombia con Venezuela, aunque esto ya se ha explicado con anterioridad, esto abre paso a señalar cómo fue que los intereses económicos entre Suramérica y Centroamérica comenzaron a relacionarse, a partir de que las tensiones armadas bajaron de fuerza en Colombia, a nivel internacional se inició a cambiar la perspectiva acerca de tener tratos comerciales con Colombia, puesto que al ver que las tensiones disminuyen, el factor de riesgo que los demás países veían en Colombia como socio comercial cerca de aquel entonces, fue disminuyendo de igual forma.

Es en el 2004 cuando entidades financieras de El Salvador como el Banco Agrícola, una de las más fuertes en el país comienza a manifestar a través de su página web, para el caso, que la globalización y la búsqueda de internacionalizar las marcas y nombres, comienzan a respaldar la necesidad de crecer que este tipo de empresas posee. Por ejemplo, una de las inversiones más sonadas por parte de Colombia para irse posicionando empresarialmente en El Salvador, ocurrió en el 2007, marcando el inicio de la internacionalización de cara a El Salvador, en términos financieros y que buscaba a nivel de Centroamérica. Ese mismo año Bancolombia, una multilatina perteneciente al Grupo Sura, y banco privado más grande y reconocido del país, anuncia que después de negociaciones que venían desde el 2006,⁷⁰ se concretó para ellos una compra que significaba la colocación prolongada de su estancia en El Salvador, tratándose de la adquisición del

⁷⁰ “Historia del banco”, Banco Agrícola, acceso 22 de noviembre 2018, <https://www.bancoagricola.com/historia/article/historia.htm>

52.9% de las acciones de Banco Agrícola, pero era de suponerse que ese esfuerzo y ese logro ya obtenido no se detendría ahí, buscarían a corto plazo, adueñarse del 100% para ese mismo año, dando como resultado que para el año 2007 ya eran dueños de las acciones en su totalidad bajo un costo que rondaría los 900 millones de dólares.⁷¹ Inversión que llevó a grandes frutos, puesto que hasta la fecha, la empresa continúa haciéndose cargo del Banco Agrícola como dueños de dicho ente financiero.

Automáticamente con la compra de estas acciones su influencia crecía, mientras que simultáneamente, siempre el Grupo Sura, se hacía con la propiedad de otras entidades de gran peso en su rubro dentro de El Salvador. Empresas que sin duda contaban con una gran cartera de clientes, como fue el caso de Asesuisa y Crecer, que se han caracterizado por ser de las empresas de gran reconocimiento en cuanto al área de seguros se refiere, con una cifra que ronda los 100⁷² millones de dólares, acelerando de esta manera el proceso de expansión del país suramericano.

Colombia y El Salvador se encontraban realizando acuerdos comerciales que ayudaron a Colombia a posicionarse mejor dentro del territorio, es decir que en el año 2009 el país suramericano se encontraba buscando la forma de que previo a la entrada en vigor del tratado, ya hubiera negocios fuertes que de alguna manera ataran a El Salvador económicamente hablando y de esta forma fortalecer el tratado llegado el momento de ponerlo en vigencia para ambos países.

⁷¹ “Bancolombia compra Banco Salvadoreño”, La Prensa, 4 julio 2007, acceso el 22 de noviembre 2018, <https://www.laprensa.hn/economia/669896-97/bancolombia-compra-banco-salvadoreño>

⁷² “Las empresas colombianas llegan fuerte a El Salvador”, Portafolio, (2011), acceso el 23 de noviembre 2018, <https://www.portafolio.co/economia/finanzas/empresas-colombianas-llegan-fuerte-salvador>

En 2009 la aerolínea Avianca, la cual se fusionó en octubre de ese mismo año con Grupo Taca y pasó, a partir de ese momento, a integrar a Taca International Airlines, Líneas Aéreas Costarricenses (Lacsa) en Costa Rica, Taca Perú, y Aviateca de Guatemala, así como Avianca, Tampa Cargo y Aerolíneas Galápagos de Ecuador.⁷³

A pesar de que las negociaciones para el tratado se realizaron entre el 2006 y 2007, ya estaba en puerta un acuerdo fuerte que beneficiaría a ambas naciones y que además ya existía la idea de relacionarse comercialmente, los países comenzaron a trabajar juntos desde años atrás, demostrando así una clara antesala de que no había riesgo al unirse económicamente, puesto que los negocios realizados con anterioridad al tratado se mantuvieron firmes hasta la llegada de éste y posterior a ello. Ya para el 2015, Colombia se posiciona como un socio estratégico dentro del comercio de inversiones de El Salvador, ocupando el cuarto lugar en el ranking de inversionistas.⁷⁴

En conclusión, lo anteriormente detallado solo refleja que en muchas ocasiones, el crédito no se lo llevan exclusivamente los tratados de libre comercio, y que en numerosos casos no son éstos el inicio de lo que puede ser un fructífero acuerdo comercial, sino que en casos como este, son vistos como un apoyo para lo que ya se está trabajando, y que tampoco determinan en su totalidad el éxito o el fracaso de relaciones económicas que comienzan desde mucho antes de la firma de cualquier tratado de esta índole y que refuerzan lo anterior, con vistas a seguir trabajando en conjunto en un futuro próximo o a largo plazo, tomando como base los precedentes de la firma de

⁷³ Ana Cristina Camacho Sandoval, "TACA dejará de operar como nombre comercial para pasar a llamarse Avianca el 28 de mayo", El Financiero, 6 mayo 2013, acceso 23 de noviembre 2018, <https://www.elfinancierocr.com/negocios/taca-dejara-de-operar-como-nombre-comercial-para-pasar-a-llamarse-avianca-el-28-de-mayo/BL5HDEJULBEXTNZOIAOBIJMU74/story/>

⁷⁴ "El Salvador ratificará tratado de libre comercio con Colombia", Revista Summa, (2016), <http://revistasumma.com/el-salvador-ratificara-tratado-de-libre-comercio-con-colombia>

un tratado de libre comercio, que además consolida y ordena los procedimientos previamente establecidos.

2.2 Características de las empresas colombianas en El Salvador

Después de la firma del TLC Colombia-TNC, la presencia de empresas colombianas en la región ha tenido un aumento significativo, según un informe de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) entre el año 2006-2013 tuvo un incremento del 54%⁷⁵ y se ha posicionado en cuarto lugar en la región, teniendo en cuenta que Guatemala, El Salvador y Honduras ocupan desde el segundo hasta el cuarto lugar y son quienes más reciben la inversión extranjera directa de origen colombiano, en ese mismo informe se considera a El Salvador como el tercer país centroamericano que recibe la inversión colombiana.

Las empresas colombianas que destacan en El Salvador se han caracterizado no solo por utilizar alta tecnología e innovación en el mercado, lo que les ha permitido no solo disminuir costos de operación y volverse competitivos en el mercado, sino que además han logrado posicionarse en el gusto y preferencia de los salvadoreños.

Otra característica peculiar es la experiencia que tienen estas empresas colombianas, generalmente son empresas con un sólido prestigio en Colombia y en otros países de la región, como el caso de Avianca, que a partir de 2010 se fusionó con la aerolínea salvadoreña TACA, dando vida a lo que hoy se conoce como Avianca-Taca, una de las principales aerolíneas en la región, esto genera más confianza tanto en los usuarios y clientes de estos productos y/o servicios, como en los inversionistas. Cabe destacar que las empresas que

⁷⁵ Martha Cordero. "Inversión colombiana en Centroamérica", Cepal, 2015, pág 18, PDF. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/38962/S1500945_es.pdf

han hecho inversiones en El Salvador no solo tienen su capital, también instalan plantas de operación y/u oficinas para atender estas inversiones, y a la vez para atender operaciones que tienen en otros países, además de generar empleos para los salvadoreños.

La internacionalización de las empresas colombianas ha sido otra característica que se ha replicado, en su mayoría o las más significativas han utilizado el mismo método de expansión en la región centroamericana, entre las cuales destacan los recursos, nuevas tecnologías y mercados y economías crecientes. La apertura de mercados que han tenido países como El Salvador, lo ha vuelto más atractivo para que aquellas empresas como las antes mencionadas presten especial atención e interés en iniciar y mantener operaciones. El método que estas empresas han utilizado ha sido muy similar en todos los países donde están establecidas, investigación de mercado, oportunidad de comercio y posicionamiento. Sumado a esto, la cercanía que existe para la movilización interna y externa de su personal, productos y maquinaria o materias primas, adquiriendo presencia a nivel regional.

Una característica que destaca es el interés en los sectores financieros y de seguros, pese a que El Salvador tiene sectores más desarrollados como la manufactura y servicios, alrededor del 94%⁷⁶ de la IED colombiana descansa en el sector financiero, y ha sido el privilegiado y favorito de los colombianos, seguido de otros servicios.

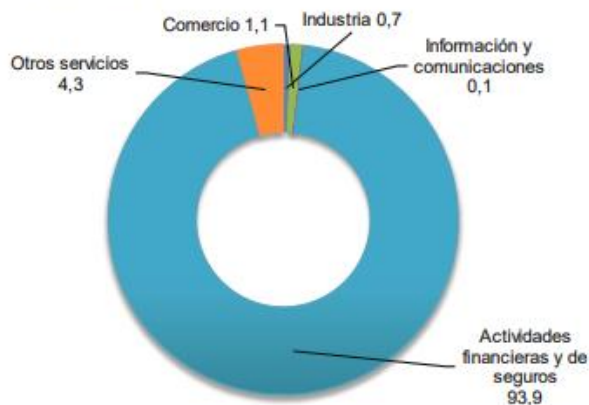
El aumento de la inversión extranjera directa colombiana en Centroamérica ha consolidado a este país como uno de los socios crecientes de la región en los últimos años, dicho suceso se le puede atribuir al deseo de expansión de las empresas colombianas como también a los tratados y acuerdos comerciales

⁷⁶ “Banca colombiana con fuerte presencia en Centroamérica”, Elsalvador.com, 9 mayo 2014, acceso el 28 agosto 2018, <http://www.sice.oas.org>

bilaterales o multilaterales, como es el caso del TLC con el TN, esto ha permitido que Colombia invirtiera en los países de la región además de posicionarse en el gusto de los centroamericanos.

Gráfica 8: Principales sectores de inversión colombiana en El Salvador

**EL SALVADOR: PRINCIPALES SECTORES DE DESTINO DE LA INVERSIÓN
EXTRANJERA DIRECTA COLOMBIANA, 2000-2014**
(En porcentajes del total de IED colombiana en El Salvador)



Fuente: Martha Cordero. “Inversión colombiana en Centroamérica”, Cepal, 2015, pág 28, PDF. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/38962/S1500945_es.pdf

Además, se debe mencionar que los colombianos seleccionaron un sector del mercado salvadoreño que no ha sido muy atendido por otros inversores, como es el caso del sector comercio y financiero. En general las inversiones extranjeras en El Salvador están en el sector servicios, manufactura y construcción, sin embargo, los inversionistas colombianos le apostaron a un sector que no había sido foco de atención para otros; estrategia que le ha funcionado en los últimos años a estas empresas que cuentan con años de experiencia en el mercado y específicamente en ese sector. Entre otros de los atractivos no solo del mercado salvadoreño sino del centroamericano, es la cercanía territorial que existe entre estos países, ya que funciona como el puente o el camino que conecta a América del Sur con América del Norte.

2.3 Principales empresas colombianas establecidas en El Salvador posterior al Tratado de Libre Comercio Colombia-TNC, 2010-2015

La Inversión Extranjera Directa-IED en El Salvador con el paso de los años ha presentado cierto aumento, lo que ha influido en la diversificación del comercio y la apertura de fronteras para promocionarlo. En El Salvador las empresas extranjeras invierten más que todo en áreas como: financiera, energía, turismo, seguros, telecomunicaciones, entre otros. Según el BCR, en su documento Pacto para el Crecimiento: El Salvador Análisis de restricciones, 2011; *la IED, aumentó de US\$1973 millones en el año 2000 a US\$7760 para el 2010, dicha inversión fue destinada mayormente a los rubros de finanzas e industria.*⁷⁷ En El Salvador se encuentran diferentes actores estratégicos que ayudan a incrementar la economía y que se han colocado en diferentes áreas, para el 2017 se encuentran: Panamá, su interés se enfocó en el sector financiero y desembolsó \$111.3 millones; Luxemburgo inyectó a la economía \$90.3 millones; Reino Unido durante el primer semestre 2017, designó \$65.4 millones a sus negocios en El Salvador; los negocios mexicanos inyectaron a la economía salvadoreña \$38.2 millones, mientras los españoles y franceses aportaron \$36 millones cada uno y Colombia invirtió \$34.3 millones.⁷⁸ Para el aumento del establecimiento de las empresas colombianas en El Salvador, es importante mencionar los principales objetivos que tiene el TLC Colombia-TNC, y que son claves para este apartado:⁷⁹

⁷⁷ Banco Central de Reserva-BCR, “Documentos Ocasionales, Pacto para el Crecimiento: El Salvador análisis de restricciones”, Vol. 1, n. 01 (2011), pág. 21, <https://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/1722471256.pdf>

⁷⁸ Maryelos Cea, “Estos son los países que están invirtiendo en El Salvador”, (2017), acceso 15 noviembre 2018, <https://elmundo.sv/estos-son-los-paises-que-estan-invirtiendo-en-el-salvador>

⁷⁹ Ver nota 2. Artículo 1

1. Promover la expansión y la diversificación del comercio exterior de productos y de servicios entre Colombia y los países del Triángulo del Norte.
2. Eliminar las barreras al comercio internacional y facilitar la circulación de productos.
3. Promover las condiciones de competencia leal entre Colombia y los países del Triángulo del Norte.
4. Incentivar la inversión extranjera directa-IED.

Es decir, con estos objetivos se facilita el ingreso de las empresas colombianas y salvadoreñas para establecerse en territorio de los países miembros del tratado y así aprovechar la eliminación o reducción de aranceles en forma periódica de los diferentes productos. Con el tratado aumenta el apoyo para las empresas nacionales que quieran internacionalizarse. Si bien es cierto que antes del tratado ya había presencia empresarial de Colombia en El Salvador o viceversa, no fue hasta el 2010 que se presentó un aumento de la inversión extranjera colombiana en el país y que hasta el momento sigue en pie.

El TLC, en su artículo 12 define que la inversión es “todo tipo de activo de carácter económico de propiedad de un inversionista o controlador de este, directa o indirectamente”.⁸⁰ Dicha inversión puede ser para un bien mueble o inmueble. Para los inversionistas extranjeros, el tratado les otorga facilidades tal como lo haría con un nacional, una solución de controversias, apoyo y protección a su capital. Por lo cual las empresas colombianas que han visto un futuro para su inversión en El Salvador, ya sea porque la demanda de productos es favorable por la similitud cultural, o por ser un puente estratégico de materias primas, geografía, clima, facilidades o pocas restricciones para la inversión, entre otros; son las siguientes:

⁸⁰ Ver nota 2. Artículo 12

Arturo Calle

*“Dicha empresa ingresó al país con una inversión de US\$1.7 millones, generando 30 empleos directos”.*⁸¹ Es una empresa que se instala en el 2014, para satisfacer a un grupo de salvadoreños jóvenes, profesionales o universitarios. Arturo Calle, es una empresa reconocida por tener una alta calidad en la moda masculina. Ingresó al país con productos que son aptos para el clima como ropa casual, sport y formal.

Café Juan Valdez

La compañía Procafecol, encargada de esta marca, otorgó la franquicia para El Salvador, Guatemala y Costa Rica a la Corporación JV de Centroamérica, lo que significó una inversión de unos \$500,000 en la instalación de los primeros dos establecimientos.⁸² Con esta inversión en el área de alimentos, se busca el crecimiento de la tienda y por ende de la producción del café. El Salvador fue visto como un mercado que ha estado en el movimiento de la producción del café y que tiene un buen potencial en la demanda del mismo. Con la inversión Juan Valdez, *“se generaron 14 empleos directos y 28 indirectos más por cada tienda inaugurada”.*⁸³ Hasta la fecha Juan Valdez tiene 5 sucursales en puntos estratégicos y a opinión pública es uno de los mejores cafés en El Salvador, teniendo competencia con cafés nacionales e internacionales.

⁸¹ “Arturo Calle abrió su primera tienda en el país”, ElSalvador.com, 6 julio 2014, acceso 12 de noviembre 2018, <https://historico.elsalvador.com/historico/128438/arturo-calle-abrio-su-primera-tienda-en-el-pais.html>

⁸² “Juan Valdez Café llega a El Salvador”, Estrategia y negocio, (2014), <https://www.estrategiaynegocios.net/lasclavesdeldia/562848-406/juan-valdez-cafe-llega-a-el-salvador>

⁸³ Karen Molina, “Café Juan Valdez llega con dos tiendas al país”, Elsalvador.com, 12 febrero 2013, acceso el 12 noviembre 2018, <https://historico.elsalvador.com/historico/119176/cafe-juan-valdez-llega-con-dos-tiendas-al-pais.html>

ASESUISA

En el 2012, ASESUISA pasó a formar parte de la organización colombiana Suramericana S.A. (SURA). ASESUISA, que es parte del Banco Agrícola, entidad financiera del Grupo Bancolombia, fue comprada por US\$100 millones.⁸⁴ Con esta inversión se dio un paso más a la expansión en el área de Centroamérica.

DAVIVIENDA

En el 2012, el Banco colombiano Davivienda invierte US\$830 millones en El Salvador adquiriendo el Banco HSBC.⁸⁵ El área de la banca es en la que más ha invertido Colombia dentro de Centroamérica, y que ha ido abarcando en la mayor cantidad posible, para así posicionarse y ser de los socios estratégicos para El Salvador. Esta inversión fue la segunda en esta área después de Bancolombia.

AFP

Para el 2011, La AFP Protección (Colombia) adquirió por \$103 millones a la AFP Crecer (El Salvador).⁸⁶

Distribuidora de Electricidad del Sur (Delsur)

En El Salvador, en el año 2011, Empresas Públicas de Medellín-EPM compró la empresa AEI El Salvador Holding Ltda., propietaria de la Sociedad

⁸⁴ “Grupo Sura concretó la compra del 97% de la aseguradora ASESUISA”, Gestión, (2014), acceso el 14 noviembre 2018,

<https://gestion.pe/economia/empresas/grupo-sura-concreto-compra-97-aseguradora-asesuisa>

⁸⁵ Roberto Pineda, “La invasión colombiana a Centroamérica”, (2013), acceso 13 de noviembre 2018, <https://www.alainet.org/es/active>

⁸⁶ “AFP Protección adquiere AFP Crecer en El Salvador”, Estrategia y negocios, (2011), acceso 9 de noviembre 2018, <https://www.estrategiaynegocios.net/empresasymanagement/empresas/458871-330/afp-proteccion-adquiere-afp-crecer-en-el-salvador>

Distribuidora de Electricidad del Sur (Delsur), por valor de US\$65 millones.⁸⁷ Delsur es una de las encargadas de brindar el servicio de energía en diferentes partes del país.

Entre otras inversiones colombianas se encuentran: Quality Health Advisors- (QHA), empresa en la que participa la colombiana Ajoveco. Se inició la construcción con otros socios de un centro de distribución de imágenes radiológicas, con una inversión de un millón de dólares. Grupo EMI compró por 1,8 millones de dólares, el cien por ciento de la sociedad Servicios de Atención Médica, etc.⁸⁸

La inversión colombiana en El Salvador, para el año 2018, ha llegado a un aproximado de US\$851.48 millones, y que ha sido destinado a diferentes rubros, teniendo como objetivo principal la expansión interna y la vez establecer negociación con otros socios estratégicos que pueda tener El Salvador. Si bien, la IED ayuda a la economía del país ya que produce empleos, es también una pérdida de empresas nacionales, ya que muchas empresas han sido compradas por Colombia, Estados Unidos, China, entre otros; y la ganancia que se pueda tener retorna a países de origen y muchas veces se desaprovechan valiosos recursos que como país se puede tener.

En el cuadro siguiente se muestra como la presencia colombiana en el área financiera ha ido adquiriendo más presencia, y cómo ésta ha sabido multiplicar su inversión inicial. Tanto El Salvador como los demás países centroamericanos son atractivos para Colombia, quien ha logrado así tener

⁸⁷ “EPM completa compra de electrificadoras de Panamá y El Salvador”, Dinero, (2011), acceso 9 de noviembre 2018, <https://www.dinero.com/negocios/articulo/epm-completa-compra-electrificadoras-panama-salvador/114615>

⁸⁸ “Nuevas empresas colombianas llegan al mercado de El Salvador”, El tiempo, 9 marzo 2011, acceso el 14 noviembre 2018, <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/DR-11095>

mayor diversificación en su expansión económica e ir poco a poco despegándose de Venezuela en el mismo ámbito.

Tabla 3: Evolución de presencia financiera colombiana en Centroamérica

Comprador	Adquisición	Fecha	Monto pagado
Bancolombia	Banco Agrícola de El Salvador	Diciembre de 2006	\$900 millones
Banco de Bogotá	BAC Credomatic	Julio de 2010	\$1,920 millones
Davivienda	HSBC de Costa Rica, El Salvador y Honduras	Enero de 2012	\$830 millones
Bancolombia	40% de Banco Mercantil, BAM de Guatemala	Diciembre de 2012	\$216 millones
Bancolombia	HSBC de Panamá	Febrero de 2013	\$2,100 millones
Banco de Bogotá	Grupo Reformador de Guatemala	Julio de 2013	\$411 millones
Banco de Bogotá	BBVA de Panamá	Julio de 2013	\$490 millones

Fuente: Roberto Pineda, “La invasión colombiana a Centroamérica”, (2013), <https://www.alainet.org/es/active/67122>

2.4. Actual desarrollo de las empresas colombianas en El Salvador

Las empresas colombianas que estuvieron antes o que se han establecido en el marco del tratado, se han posicionado en el mercado salvadoreño con gran fuerza gracias a la aceptación que han recibido por parte del público a quienes ofrecen productos y servicios. Las empresas colombianas han aumentado y/o se han mantenido en su mayoría por el nivel de calidad, por el cumplimiento de las expectativas tanto personales de la empresa como de los consumidores que así lo han demostrado al preferirlos.

Para identificar el desarrollo de las empresas colombianas se tendrán en cuenta aspectos como: Número de empleados, capital (Se identificará su **1. Café Juan Valdez:** que inicialmente contaba con dos sucursales a nivel nacional y a la fecha ha aumentado a cinco establecimientos, aparte de los productos que se ofrecen en los supermercados y tiendas reconocidas del país y este aumento se ve reflejado en el aumento de la contratación de personal

humano y material y se debe a la calidad del producto con un precio accesible. Juan Valdez se ha caracterizado por abarcar gustos en los consumidores que van más allá de una simple taza de café, ocupándose en ampliar la cantidad de productos que sus tiendas ofrecen como tazas personalizadas, vajillas, termos, postres, artículos de sostenibilidad como mantequilleras y bolsas reutilizables. A la vez que se han incrementado los productos se han establecido más sucursales en comparación con la primera que inició en el Centro Comercial Galerías Escalón, ahora el café se ha desarrollado cuatro veces más que en el 2014. Y esto se debe a las similitudes de cultura, cercanía a la región centroamericana y la existencia de otras empresas colombianas en el país.

2. Banco Agrícola: El cual demuestra un acelerado aumento en sucursales y recurso humano (El banco en su año de fundación contaba con 14 empleados, con el transcurso del tiempo y el crecimiento económico lograron inaugurar más sucursales y crear nuevas fuentes de empleo, en la actualidad cuentan con aproximadamente 3,000 empleados, la inversión colombiana sumó en gran medida a la expansión del banco en el país), según la Licenciada Katherine Leiva, analista del Banco Agrícola Central de El Salvador. Ella afirma que el posicionamiento del Banco Agrícola se ha mantenido dentro de la preferencia de los salvadoreños porque es un banco estable a pesar de los cambios administrativos que tuvo con la llegada de la inversión colombiana, también por la cobertura y accesibilidad que ofrece en diferentes espacios que cuentan con servicio a transacciones rápidas y se encuentran en farmacias, centros comerciales, restaurantes y gasolineras.

A pesar del desarrollo que este ha tenido, no se puede dejar de lado las críticas referentes a la numerosa afluencia de usuarios que hace presencia a una larga espera de atención, principalmente sus agencias. El Banco Agrícola le

apuesta a El Salvador gracias al gobierno y a empresas privadas que tienen necesidades de negocio. Banco Agrícola no dio detalles acerca de las metas económicas que la empresa se plantea durante el año. Para mayor refuerzo de la información (Ver anexo 6).

3. Arturo Calle: Es una empresa industrial con cuatro años en el territorio salvadoreño y ha tenido estabilidad en comparación al desarrollo que han mostrado las otras empresas colombianas. Esta empresa desde sus inicios hasta la fecha mantiene un mercado para jóvenes y adultos que quieren estar a la moda.

Arturo Calle no ha tenido notables variaciones en las ventas anuales pero sí marca una diferencia del 10 % entre el 2017 y 2018, según Patricia Ramírez Gerente de la tienda Arturo Calle ubicada en Centro Comercial Multiplaza, (Ver anexo 7). Esta tienda comenzó con 14 empleados y a la fecha cuenta con 10 lo que ha hecho una reestructuración empresarial sin dejar de lado la calidad que los distingue. Según empleado de la misma tienda, él asegura, que, si bien las proyecciones de venta de la marca no se han cumplido, la empresa mantiene la expectativa de una expansión a nivel nacional ya que el país cumple con la demanda a la que ellos buscan llegar y consideran a El Salvador como un buen inversor por su estabilidad monetaria y costos competitivos.

4. ASESUISA: Es una aseguradora que cuenta con 49 años dentro del país y 5 con capital colombiano. Según el Licenciado Martín Dueñas, Contador General de ASESUISA, esta empresa ha mostrado un leve desarrollo y comenta que esto se debe a que “El capital no ha cambiado. Las utilidades no se han capitalizado, únicamente ha habido distribuciones”. También comenta que la empresa no establece una meta anual definida porque esto depende de la inversión que haga el accionista principal. ASESUISA, apuesta en El

Salvador porque tiene apertura en el sector servicios, que es en lo que ellos se especializan. Para mayor refuerzo de la información (Ver anexo 8).

5. DAVIVIENDA: La financiera establecida en El Salvador ha sido muy bien recibido por los salvadoreños y ha logrado consolidar sus operaciones en el país, ingresó a El Salvador en 2012 cuando adquirió al banco HSBC, con esa compra se posicionó en varios países de la región, específicamente en Honduras, Costa Rica y El Salvador. Desde entonces, opera en el país, *“actualmente tenemos presencia en todos los departamentos del país con un total de 57 puntos de servicio entre agencias y cajeros para nuestros clientes, nos hemos vuelto muy competitivos en el mercado financiero”*, según lo relata el Lic. Daniel Alexander Flores, gerente de operaciones de la zona centro. Para mayor refuerzo de la información (Ver anexo 9).

6. Distribuidora del Sur SA de CV: EPM es un grupo de empresas visionarias que decidieron unir esfuerzos y conocimientos para fortalecerse y mejorar los servicios públicos de las zonas donde se establecen con proyectos sostenibles. A El Salvador ingresaron en 2011 con la adquisición de Distribuidora del Sur S.A de C.V. *“Si bien el capital es colombiano, no se cambió el nombre de la empresa porque los salvadoreños ya estaban familiarizados. Actualmente se suministra electricidad a un poco más 300 mil usuarios en municipios de La Libertad, La Paz, San Vicente, Cuscatlán y San Salvador. Además, contamos con 10 centros de atención a nuestros clientes, sumado a esto tenemos asocio con otras entidades que prestan servicios financieros para el pago de nuestros usuarios, acercándonos a nuestros clientes”*. Esto según comentarios del ejecutivo de servicio al cliente Ricardo Gómez. Para mayor refuerzo de la información (Ver anexo 10).

Estas empresas fueron seleccionadas debido a que pertenecen a los rubros más destacados en la inversión salvadoreña y a la vez en las más mencionadas y preferidas por la población salvadoreña. No obstante, existen otras empresas en otros rubros que también forman parte del impacto económico en El Salvador, como Decameron, empresas farmacéuticas, hospitalarias y de seguros como la AFP, que no cuentan con un departamento especializado para poder proporcionar información más detallada y actual como las que ya se encuentran documentadas en este capítulo, además por ser información concerniente a las finanzas, la que se solicitaba y por motivos de seguridad empresarial la información fue negada. Para una mejor representación se colocan los logos de las principales empresas colombianas en El Salvador, ver Anexo 11

2.5 Facilidades y garantías otorgadas a las empresas colombianas para su posicionamiento en El Salvador

Dentro del tratado firmado por ambas partes, es claro que existen especificaciones de todo tipo que esclarecen el procedimiento para que una empresa extranjera tome lugar y fuerza dentro del mercado correspondiente al país con quien surgen relaciones comerciales, estas especificaciones incluyen para bienestar del comercio entre países, facilidades a las empresas que quieren invertir su capital y tener de alguna manera la garantía de que su inversión será protegida y tratada de la misma forma e importancia que tiene una inversión nacional y certificando a su vez que dichas facilidades se mantendrán en el marco del tratado del que ambas partes son partícipes.

Dentro de las garantías que se expresan con anterioridad y que se encuentran en el Tratado de Libre Comercio Colombia- Triángulo Norte Centroamericano,

Parte Cinco: Inversión, servicios y asuntos relacionados. Capítulo 12: Inversión. Sección A-inversión; se tienen:

1. Protección de inversionistas
2. Trato nacional
3. Trato de nación más favorecida
4. Libre transparencia
5. Expropiación e indemnización
6. Compensación por daños o pérdidas
7. Solución de controversias inversionista-Estado

En el caso de las inversiones colombianas establecidas en El Salvador son reguladas por medio del tratado y leyes internas salvadoreñas, las que garantizan un tratamiento justo y equitativo en relación con las buenas prácticas que se establecen entre ambos países y el derecho internacional. A la inversión colombiana no se le exige más ni menos de lo que se les solicita a otros países, es decir, es un trato que se les ofrece a los socios comerciales de El Salvador. También se garantiza que las inversiones se hagan libremente después de haberse cumplido los requisitos establecidos por la ley interna; de igual forma se garantiza que al momento de un guerra o conflicto armado, disturbios civiles en el territorio de la inversión esta deberá compensar de alguna manera los daños establecidos al inversionista al igual en el momento de una controversia entre el inversionista y el Estado se deberá buscar un acuerdo amistoso o de lo contrario será llevado a instancias internacionales.

Es importante mencionar que así como existen garantías también hay facilidades que el Estado ofrece para que un inversor se decida a formar parte del mercado perteneciente a otro país, según, Salvador Sánchez Cerén, Presidente de El Salvador y Sigfrido Reyes, Presidente del Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador (PROESA), en el

Foro Internacional de Inversiones 2017, expusieron que El Salvador cuenta con una economía abierta al comercio, un país exportador, a eso se le suman 2,9 millones de trabajadores entre los que se encuentran técnicos y profesionales, con lo que se ayudaría a posicionar sus productos a nivel global. Además, cuenta con sectores textiles y de confección con una industria manufacturera y a la vez con un sistema aduanero que ayuda a agilizar de cierta manera las importaciones y exportaciones. Se suma una estabilidad monetaria que se dio desde el 2001 con el establecimiento del dólar como moneda oficial.

2.6 Flujos de inversión desde Colombia

En los apartados anteriores se menciona el crecimiento y desarrollo de la inversión extranjera directa procedente de Colombia hacia El Salvador post entrada en vigor del TLC entre ambos países, a continuación, se muestran en datos estadísticos sobre este aumento de capital colombiano en la economía salvadoreña.

Los flujos de inversión extranjera directa *consisten en la inversión de capital por parte de una persona natural o de una persona jurídica (instituciones y empresas públicas, empresas privadas, etc.) en un país extranjero. Esta inversión puede darse en diversas modalidades desde creación de plantas productivas o la participación en empresas ya establecidas para conformar una filial de la compañía inversora. Según la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) la IED tiene como objetivo ejercer un control a largo plazo sobre la empresa adquirida.*⁸⁹

⁸⁹ Ane Garay, "Inversión Extranjera Directa", acceso el 20 febrero de 2019. <http://omal.info/spip.php?article4822>

Los responsables de este tipo de inversión son en general las empresas transnacionales a través de las fusiones y compras de empresas o negocios nacionales, para descentralizar sus operaciones para establecerse en países donde la mano de obra es de menor costo en relación con los países de origen de las empresas y la obtención de recursos a mejores precios. Por ejemplo, lo que hoy se conoce como Avianca, tiene muchas de sus operaciones en El Salvador, es porque los costos de operaciones son menores que en Colombia.

En los últimos años la IED en todos los países se ha incrementado, esto como resultado de los tratados de libre comercio y la apertura de fronteras al comercio y transacciones financieras. Lograr incrementar estos flujos (IED) es una de las mejores vías para mejorar la inversión aumente en un país. Según los datos presentados por el BCR en su sección *Flujos de inversión extranjera directa por país de procedencia*, hasta 2009 Colombia no figuraba como un ente independiente como lo eran, en ese año, Estados Unidos, Canadá, los países de la región centroamericana, entre otros, es decir, si bien Colombia ya invertía en esos años, entraba en la categoría OTROS PAÍSES DE AMÉRICA. Es hasta 2010 cuando en los resultados que muestra el BCR, Colombia ya figuraba entre los países que invertía en El Salvador, sin embargo, en lo que se contabilizaba hasta ese momento los números de la inversión colombiana estaba en negativo, al menos es así en los primeros meses de cada año, esto se puede deducir a temporadas o situaciones estacionarias.

Los datos fueron tomados del BCR, sin embargo, en la misma no se detalla las áreas en las que los colombianos están invirtiendo su capital.

Tabla 4: Flujos de Inversión Extranjera Directa desde Colombia a El Salvador, 2010-2016

CONCEPTOS	2010				2011				2012				2013			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
12. Colombia	-0.22	-0.56	2.55	2.41	-2.7	0.26	-1.49	-2.72	4.09	1.88	-20.18	647.01	-6.17	47.3	-10.38	5.88
CONCEPTOS	2014				2015				2016				2017			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
12. Colombia	-10.35	-13.4	8.97	7.54	-8.25	12.78	11.16	17.89	18.77	3.58	4.1	10.6	-7.44	30.92	38.92	-3.2

Fuente: “Flujos Inversión Extranjera Directa por País de Procedencia”, BCR, acceso 17 noviembre 2018, <https://www.bcr.gob.sv/bcrsite/?cdr=141&lang=es>

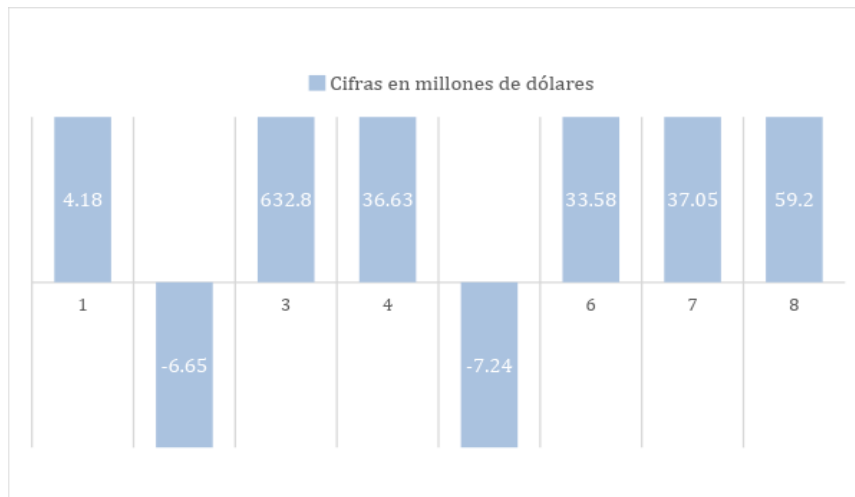
En las tablas anteriores se muestra en flujo de capital colombiano que ingresó a El Salvador desde 2010 y trimestres, algunos con saldos negativos. A continuación, gráfico de los totales en millones de dólares por año, según lo registrado por el BCR.

Tabla 5: Total de inversión por año procedente de Colombia a El Salvador

No	Años	Cifras en millones de dólares
1	2010	4.18
2	2011	-6.65
3	2012	632.8
4	2013	36.63
5	2014	-7.24
6	2015	33.58
7	2016	37.05
8	2017	59.2

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR, 2010-2017

Gráfica 9: Total de inversión por año procedente de Colombia



Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR, 2010-2017(años se cuentan de izquierda a derecha)

En general, cuando los datos consolidados de inversiones en un país son negativos en un año, es porque están siendo comparados con el año anterior, o en algunos casos las proyecciones de ese año no son cumplidas. Para el caso del año 2011 y 2014 las inversiones provenientes de Colombia se muestran en negativo porque el monto representado en cada gráfico es el saldo que quedó en negativo, es decir, el dato que aparece en la barra del gráfico fue la diferencia en comparación con el año anterior, por ejemplo, para el año 2014 la inversión de Colombia fue menor por 7.24 millones de dólares en comparación al año 2013.

Conclusión capitular

Para finales de la década los 90 y como resultado de la globalización, los países abrieron sus mercados para el ingreso de inversión extranjera, para el caso de Colombia y El Salvador a mediados de la década del 2000. El desarrollo que tuvieron las empresas con capital colombiano fue notorio, su

participación en el mercado financiero y laboral salvadoreño fue significativo, debido a que estas empresas lograron establecer sus operaciones y consolidarse en el país.

Existieron casos bastantes sonados que fueron los más representativos de la relación comercial entre El Salvador y Colombia que ejemplificaron la evolución y crecimiento de las empresas de capital colombiano en territorio salvadoreño, como fue el caso de Avianca que compró parte de las acciones de la aerolínea salvadoreña TACA, dicho proceso comenzó a finales del 2009 cuando dieron a conocer la noticia sobre la compra del 33% de las acciones por parte de Avianca,⁹⁰ para ese entonces ambas empresas mantenían sus operaciones por separado, no obstante la idea inicial era de fusionar por completo ambas empresas para consolidarse como una de las aerolíneas de más prestigio y con más cobertura del continente, además de permitirle a Avianca de incorporarse al mercado centroamericano y a TACA la oportunidad de operar en otros mercados. Para el 2013 TACA dejó de existir bajo ese nombre comercial, y todas sus operaciones quedaron bajo el nombre de Avianca,⁹¹ es decir, que las acciones que tenía la empresa colombiana eran mayores que la de los propietarios salvadoreños, por ende Avianca tomaba la mayoría de las decisiones importantes entre las cuales fue la de dejar todas las operaciones con el nombre de Avianca, cabe destacar que esta aerolínea opera en toda Latinoamérica, pero sus operaciones de servicio al cliente se establecieron en El Salvador, generando empleos para salvadoreños, en su mayoría para jóvenes que recién se insertan al mercado laboral.

⁹⁰ “Los detalles del negocio Avianca-Taca”, Semana.com, (2009), acceso 20 de enero 2019, <https://www.semana.com/economia/negocios/articulo/los-detalles-del-negocio-avianca-taca/108445-3>

⁹¹ Ana Cristina Camacho Sandoval, “TACA dejará de operar bajo el nombre comercial para pasar a llamarse Avianca”, El Financiero, 6 mayo 2013, acceso el 29 enero 2019, <https://www.elfinancierocr.com/negocios/taca-dejara-de-operar-como-nombre-comercial-para-pasar-a-llamarse-avianca-el-28-de-mayo/BL5HDEJULBEXTNZOIAOBIJMU74/story/>

La llegada, instalación y consolidación de las operaciones de Avianca fueron una muestra del desarrollo de una de las empresas más significativas de capital colombiano, más aún por la compra de una aerolínea que era representativa de El Salvador, que nació en 1992, pero que decidió evolucionar para internacionalizarse y llegar a otros países, además de Centroamérica.

Se debe destacar que la llegada de empresas e inversiones desde Colombia tuvieron su auge con la entrada en vigor del TLC entre Colombia y el Triángulo Norte. Así como el caso de Avianca hay otros casos similares de empresas de capital colombiano que llegaron para quedarse en El Salvador. El éxito de estas inversiones también se atribuyó a la destacada historia y estabilidad económica de empresas como Davivienda, Café Juan Valdez, entre otras. Los casos que se tomaron como referencia no solo son de empresas que se encuentran dentro del gusto de los salvadoreños sino además han expandido sus operaciones dentro del territorio. Las empresas comenzaron a invertir entre 2008 y 2010, pero los años más significativos en cuanto a crecimiento económico son a partir del 2012 cuando ya era de conocimiento público la pertenencia a capital colombiano.

Colombia, además de invertir en El Salvador ha invertido en toda la región centroamericana y ha entrado en el ranking de los países que más invierten su capital en la región.⁹² Todos los acuerdos comerciales bilaterales o multilaterales siempre colaboran en gran medida a la inversión y participación de empresas de capital privado en los mercados de los países firmantes. El desarrollo que mostraron las empresas colombianas establecidas en El

⁹² Ver nota 75.

Salvador se mantuvo estable y en ascenso, no solo por su crecimiento en capital y ganancias, sino también por su expansión en el territorio nacional, se han creado empleos en el sector formal, además de aportar al crecimiento del comercio interno, esto según lo expresado en las entrevistas realizadas a los empresarios colombianos.

Con lo anterior se confirmó la hipótesis de este capítulo, que afirma “*Las empresas inversoras colombianas tuvieron un desarrollo positivo en los diferentes sectores de la economía salvadoreña dentro del marco Tratado*” Es decir, el auge de empresas procedentes de Colombia fue influenciado por el TLC firmado por ambas naciones, sumado a eso la apuesta por sectores como seguros y bancos, han reafirmado el potencial colombiano en El Salvador, la buena aceptación de los usuarios y consumidores les ha permitido estabilizar sus operaciones. Además, no solamente inyectan capital al mercado salvadoreño sino también abrieron fuentes de empleos, y en ascenso, la suma de ambos los vuelve más atractivos y competitivos en el mercado.

Para finalizar este capítulo, es importante destacar que el capital y las empresas procedentes de Colombia han afirmado su intención de quedarse en El Salvador por las altas expectativas que el país representa además de la ventaja que el TLC representa, que si bien es cierto fue firmado en conjunto con Honduras y Nicaragua, las relaciones bilaterales se han reforzado con el intercambio mercancías entre ambos países.

CAPÍTULO 3: DIAGNÓSTICO SOBRE EL APROVECHAMIENTO QUE TIENE EL SALVADOR EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Cuando se mencionan las palabras Tratado de Libre Comercio, se tiende a asociarlas con oportunidades que por supuesto no dejan de existir, teniendo en cuenta que estos acuerdos son la plataforma perfecta para aprovechar y atraer beneficios gracias a las ventajas comerciales que un país tiene para ofrecer antes y después de la firma de un tratado; sin embargo a veces los resultados no son los predeterminados, puesto que los efectos no siempre se ven en el tiempo aproximado que se ha estipulado ni de la forma esperada, económicamente hablando, esto debido a que naturalmente dentro de todo sistema económico no todo se trata de ventajas, sino que también existen retos que ponen en desventaja a un país que está próximo a iniciar relaciones comerciales con otros países ya sea frente a las partes firmantes o frente a cualquier otro posible actor que se pueda involucrar comercialmente, a partir de ahí surgen interrogantes y dudas sobre la efectividad de las ventajas que puede proporcionar un tratado y sobre la veracidad de las expectativas especificadas en los postulados y generalidades de dichos acuerdos; es por ello que para mayor comprensión de por qué se dieron estas variaciones en los resultados surgió la necesidad de identificar los motivos por los cuales se llegó a ese punto ya sea para bien o para mal.

En los dos primeros capítulos desarrollados, se representó la dinámica comercial entre Colombia y El Salvador por medio de estadísticas, gráficos, tablas, etc. que llevaron a visualizar el impacto económico que produjo la entrada en vigencia del tratado retomando aspectos que demuestran cómo han estado las variaciones durante el período establecido en el que el tratado ha estado vigente para el Triángulo Norte, tomando los aspectos que

conciernen exclusivamente a El Salvador, estos aspectos van relacionados con la inversión, producción, balanza comercial, entre otros.

En el presente capítulo se identificaron las ventajas que son las que representaron las oportunidades que El Salvador tuvo como resultado de la firma del tratado impulsando los objetivos para que se dieran de forma óptima y a la vez se enumeran las desventajas, es decir retos, que permitieron identificar cuáles fueron los factores que los entorpecieron reduciendo el impacto positivo en la economía de El Salvador, esto fue importante ya que si se hablaba de los beneficios obtenidos gracias al tratado, también es muy constructivo tocar los puntos que aminoran los mismos en muchas ocasiones.

De qué forma estos factores actuaron en conjunto para influenciar en los resultados del tratado de manera individual en cada país respectivamente, qué ventajas comerciales mostró el accionar salvadoreño frente a Colombia y qué desventajas no permitieron que la competitividad nacional de ambos se encuentre equilibrada y favoreciendo más a una parte que a otra, impidiendo que El Salvador se desarrollara y aportará más al impacto económico que se genera al formar parte de un TLC a través de la explotación del potencial que podría aprovechar, si bien los retos fueron cuantiosos, no son desconocidos, ni se perdió de vista cuales son los factores que se involucraron como piedra de tropiezo para que el crecimiento no solo se volviera lento y complicado, sino que además de ello se corrió el riesgo de que los procesos comerciales se detengan y no lleguen a consumarse, haciendo perder ingresos para el país que podrían ir contribuyendo a la resolución de muchas necesidades incluyendo poco a poco las que forman parte de estos mismos retos de los que se habló con anterioridad.

Para relacionar la teoría de la Interdependencia Compleja con el tratado estudiado, es importante tener en cuenta que esta defiende todo lo que permite

integración por medio herramientas como TLC, pero que lamentablemente excluye factores importantes que determinan el éxito del mismo, retos como los que se exponen más adelante.

En este capítulo, lo primordial fue alcanzar el objetivo específico 3 “Analizar el aprovechamiento de El Salvador con respecto al Tratado de Libre Comercio entre Colombia y el Triángulo Norte, en el período 2010-2015”, el cual exigió la realización de una investigación que pudiera permitir emitir un juicio concreto acerca del nivel de aprovechamiento o desaprovechamiento que existiese por parte de El Salvador en referencia al TLC en cuestión. Para el desarrollo integral de este capítulo, se retoman datos de capítulos anteriores, realizando un trabajo de análisis complementario entre los mismos y nuevas fuentes de información bastante específicas que particularmente se utilizaron para ilustrar más representativamente el aprovechamiento positivo o negativo facilitando con ello poder detectar y analizar el impacto que se generó en la economía salvadoreña. Es importante mencionar que con la elaboración del diagnóstico se permitió identificar el estado del aprovechamiento, priorizando factores que impactan directamente en la economía, tales como, importaciones, exportaciones e inversiones.

Con toda la realización de esta investigación que comprende el último capítulo se dio respuesta a la hipótesis específica número tres: “Las ventajas y el potencial económico de El Salvador fueron suficientes para alcanzar un aprovechamiento igualitario frente a Colombia del Tratado Libre Comercio entre Colombia y el Triángulo Norte Centroamericano en el período 2010-2015”.

3.1 Principales ventajas y desventajas económicas de El Salvador para establecer relaciones comerciales a nivel internacional

Todos los sistemas económicos cuentan con áreas y sectores que apoyan de forma positiva a las proyecciones financieras que tiene un país, esto se vuelve de vital importancia desde el momento en que se reconoce que promoviendo y explotando las áreas fuertes de cada sector, se está abriendo una puerta amplia que da paso a oportunidades que pueden atraer ganancias de parte de otros inversores debido al sistema económico que cuenta con producción, distribución y el consumo de servicios y productos, las cuales siguen procesos diferentes y las fortalezas de unos no son las mismas que las de los demás, y son las fortalezas de los demás países las que sirven a otros para poder optar a formar parte de su mercado, implementando un comercio abierto basado en apoyarse económicamente de las áreas fuertes de sus socios comerciales.

Cada país tiene fortalezas que es importante destacarlas debido a la visibilidad internacional que estas tienen, El Salvador no fue excepción, ya que, a la hora de establecer relaciones comerciales con segundos o terceros, en este caso, Colombia con el Triángulo Norte, fueron estas las que determinan no solo el porcentaje de aprovechamiento que se puede obtener de la firma de un tratado, sino que también constituyeron qué tan provechoso resultó negociar con otro país, El Salvador para el caso. Entre las ventajas que destaca El Salvador y que lo hacen ser un país atractivo a la hora de comerciar, eran:

- 1. Principales sectores competitivos de El Salvador.** Al establecer relaciones comerciales es importante tener sectores económicos eficientes y eficaces a la hora de producir bienes y servicios para que sean un atractivo ventajoso frente a otros. El Salvador se ha caracterizó por trabajar en sectores como: **Sector agropecuario:** Este sector es uno de los que dinamizó la economía salvadoreña, esto según el Ministerio de Agricultura y Ganadería

(MAG). Para el año 2016 este sector destaca por el crecimiento de un 4.2% y representaba el 12% del PIB.⁹³ En los últimos años ha tenido un crecimiento constante de al menos un 1% anual, esto según los datos de Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL)⁹⁴. Con este crecimiento se esperaba que el sector agropecuario fuera un agente de cambio a través de su producción y abone aún más a la economía nacional aprovechando los recursos naturales y estratégicos con los que se cuenta, facilitando la labor del tratado firmado.

Sector comercio: Se denomina a la actividad socioeconómica que consiste en la compra y venta de bienes, para uso, venta o transformación, dentro de esta se encuentran el comercio al por mayor y al por menor.⁹⁵ El Salvador tenía como ventaja ofrecer al comercio diferentes áreas a través de todos los sectores con los que trabaja y con los que se pudiera producir ya sea materia prima o industrial, ofreciendo a la inversión extranjera o nacional mayor cantidad de espacios para generar ganancias tanto al país que produce como al que adquiere mercancías del otro.

1. Industria manufacturera: El Salvador tuvo ventaja este sector, en primer lugar debido a la mano de obra barata con la que se elaboraban los productos, incrementando con ello las inversiones para este rubro; en segundo lugar la elaboración de distintos tipos de manufactura, como calzado, telas, autopartes, dispositivos médicos, entre otros, y tercero la rentabilidad de invertir, que

⁹³ "Informe Sectorial Agropecuario 2012-2016", Programa banca agropecuaria, BANDESAL, (2016), pág 28.

⁹⁴ *Ibíd.*

⁹⁵ Eduardo Enrique Vélez Ramos, "El Comercio al por mayor y al por menor en Sonora", (Tesis doctoral, Universidad de Sonora. División de Ciencias Económicas y Administrativas, 2008), pág.1, PDF

vieron en el exterior a favor de El Salvador en cuestiones de precios que a comparación de otros países les resulta más provechoso.

2. Economía dolarizada: En El Salvador este factor generó una ventaja al momento de establecer relaciones comerciales con otros países y esto es por la estabilidad económica que se les ofreció a los inversores extranjeros.

3. Ubicación estratégica: El Salvador tiene una pequeña extensión territorial, pero con recursos naturales valiosos que pueden ser explotados en pro de su comercio, tiene acceso al océano pacífico y diversas aduanas marítimas o terrestres, cuenta con tierra fértil y clima tropical, cercanía privilegiada a países que tienen mercados abiertos con otros socios estratégicos, como por ejemplo los demás de Centroamérica, México o Estados Unidos.

4. Las barreras no arancelarias del mercado centroamericano no son tan rígidas como las de los países europeos o el territorio estadounidense: Centroamérica es un bloque con economías en desarrollo, no así, la de los países europeos, los cuales cuentan con recursos de primer nivel, proyectándose como países guía de los que países como los de Centroamérica quisieran verse beneficiados teniendo mejor acceso a sus mercados, es por eso que los países europeos tienen unas barreras arancelarias un poco más elevadas, para proteger sus mercados y sus economías internas.

Entre otros sectores estratégicos de la economía se tenían: aeronáutica, servicios empresariales a distancia, energía y turismo ⁹⁶, los cuales son

⁹⁶ Vanessa Vandak, “Sectores estratégicos de Inversión en El Salvador”, PROESA, (Septiembre 2016), acceso el 25 noviembre 2018, <http://www.proesa.gob.sv/exportaciones/servicios-al-comprador/principales-sectores-de-exportacion/item/1224-sectores-estrat%C3%A9gicos-de-inversi%C3%B3n-en-el-salvador>

ventajas que El Salvador ofrecía para potenciar el aprovechamiento del tratado, que hasta la fecha no han sido relevantes en cuanto a la inversión extranjera, sin embargo, al ser bien explotados podrían generar empleos y dinamizar la economía.

En cuanto a las desventajas que El Salvador poseía y han sido conocidas internacionalmente gracias al Índice Competitividad Global, en adelante, (ICG), para el 2015 los factores que se clasificaban como desventajas siguen siendo los mismos, y por ende el aprovechamiento de inversiones, comercialización de mercancías, productos, reducción de aranceles, apertura de mercados, no haya sido óptimo. Entre las cuales se tuvieron:

1. Institucionalidad: Al hablar de una institucionalidad fuerte, se asegura el pleno funcionamiento de los órganos del Estado, garantizando la estabilidad económica y política tanto de personas naturales como jurídicas que se encuentren en el país, proporcionándoles confianza al realizar procedimientos de cualquier índole que requieran efectuarse dentro de un marco legal.

2. Seguridad: *La inseguridad y la delincuencia son los principales desincentivos para invertir en El Salvador, según el 78 % de las empresas que afirmaron no tener interés en ejecutar planes de expansión en el país, según lo explica los resultados de las Encuestas de Competitividad Empresarial (ECE), Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES)⁹⁷. Debido a la inseguridad que El Salvador presenta, las empresas incurren en mayores costos, para prevenir robos o extorsiones que son las quejas más comunes, estas tienen que invertir en seguridad digital y/o*

⁹⁷ Maryelos Cea, “El 78 % de empresas no tiene interés de invertir por el crimen”, El Mundo, septiembre 2016, acceso el 1 febrero 2019, <https://elmundo.sv/el-78-de-empresas-no-tiene-interes-de-invertir-por-el-crimen/>

personal más capacitado para proteger y asegurar de alguna manera sus inversiones.

3. Favoritismos: En El Salvador, el favoritismo afectó también a los empresarios provenientes de otros países, ya que los funcionarios públicos tienden a establecer políticas y cláusulas contractuales que favorecen a los más cercanos o a sus empresas mismas. Según ICG, El Salvador se ubicó en el puesto 134 de 137 naciones analizadas con el indicador “favoritismo de las decisiones de oficiales gubernamentales”⁹⁸, lo que le afecta a nivel internacional para ser un país atractivo al comercio.

4. Inversión: En el caso de El Salvador, la inversión registró un aumento en 4.8% con relación al 2016, pero sigue siendo la más baja en comparación con otros países de la región, teniendo el primer lugar de inversiones Panamá, seguido por Costa Rica⁹⁹. El crecimiento insuficiente de la inversión en el país se ha visto reflejada en el aumento del desempleo, bajos niveles de progreso y alto nivel de empleo informal.

5. Desarrollo productivo y empresarial: Para que el desenlace de todo el esfuerzo de las empresas y el desarrollo productivo pueda despuntar se requiere que sus actividades se puedan expandir y trascender, por ello es una necesidad a priori que reciban el apoyo para incrementar sus exportaciones por ejemplo, generando propuestas en las políticas públicas, que promuevan condiciones óptimas para un desarrollo productivo viable que vaya en pro de tomar en cuenta elementos tan importantes como el medio ambiente y el impacto que pueda tener en el mismo así como en muchos otros ejes. Sin

⁹⁸ Maryelos Cea, “Por estas razones El Salvador no es un país competitivo”, El Mundo, septiembre 2017, acceso el 1 febrero 2019, <https://elmundo.sv/por-estas-razones-el-salvador-no-es-un-pais-competitivo/>

⁹⁹ Edwin Teos, “El Salvador el menos inversión recibe en la región”, La prensa gráfica, enero 2018, acceso el 1 febrero 2019, <https://wMARYELOSww.laprensagrafica.com/economia/El-Salvador-es-el-que-menos-inversion-recibe-en-la-region-20180114-0078.html>

hacer distinciones que pongan en desventaja a microempresas que buscan los mismos beneficios y atenciones que empresas más grandes y avanzadas en el mercado.

6. Ciencia y tecnología: Esta desventaja ha jugado un papel importante en el retraso que ha tenido el país en temas de innovación para el desarrollo de nuevas técnicas que impulsen el buen comercio.

7. Educación: La educación funciona como un catalizador que permite evitar que se desmorone la sociedad, mientras esta área no reciba la especial atención que merece, existirá un estancamiento en diferentes ejes que son visibles a nivel internacional y sus repercusiones serán vistas en diferentes áreas, pero sobre todo en la que ocupa a esta investigación, la económica.

3.2 Principales oportunidades de El Salvador obtenidas del Tratado entre Colombia y el Triángulo Norte

En el acápite anterior se realizó una breve descripción de las ventajas y desventajas que El Salvador presentó de forma genérica y que le pudieron beneficiar o perjudicar a la hora de querer entablar negociaciones de cualquier tipo. Como país es necesario saber aprovechar las ventajas y trabajar para dar solución a las que son un factor negativo y restan oportunidades a nivel internacional opacando en muchas ocasiones las fortalezas que se tengan en el interior del país. Gracias a estas ventajas generales, EL Salvador tiene más herramientas que le permiten avanzar y crecer internamente y fuera de sus fronteras.

Pero para el fin principal de la presente investigación y para complementar la información que ayuda al objetivo propuesto, es más importante desarrollar cuáles son las oportunidades que se han obtenido directamente del tratado

que ocupa este trabajo, ya que esto sirve para acercar más al lector a los resultados y al impacto que un tratado del que se habla poco puede ejercer a pequeña escala o con esfuerzos que llevan mayor nivel de complejidad dentro de la dinámica interna de El Salvador. Estas oportunidades no pueden obtenerse de la nada, sin tomar como base aspectos referentes que indicarán de qué manera tal o cual cosa se pudiera catalogar como un reto o oportunidad para este acápite, entonces, para ello, las oportunidades obtenidas del TLC se desarrollan tomando en cuenta los objetivos del mismo que se verán respaldados por los lineamientos estipulados previo a la firma del tratado.

Los lineamientos antes mencionados comprenden: Fortalecer la integración económica regional, conscientes de que representa uno de los instrumentos esenciales para que los países de América Latina avancen en su desarrollo económico y social, asegurando una mejor calidad de vida para sus pueblos; Reconocer la posición estratégica y geográfica de cada nación en su respectivo mercado regional; así como alcanzar un mejor equilibrio en sus relaciones comerciales; Crear un mercado más amplio y seguro para las mercancías y servicios producidos en sus respectivos territorios; así como evitar distorsiones en su comercio recíproco y a la vez establecer reglas claras y de beneficio mutuo para el intercambio comercial de sus mercancías y servicios; así como para la promoción y protección de las inversiones en sus territorios y fortalecer la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales¹⁰⁰. Con estos parámetros se da inicio a un nuevo bloque de integración regional para el movimiento de un comercio capaz de brindar apoyo a áreas que se encuentran débiles dentro del país de la otra parte

Como ya se mencionó, posterior a esto, viene la constitución de los objetivos que el tratado se propondría cumplir en pro de las economías de los países

¹⁰⁰ “Tratado de Libre Comercio entre El Salvador y Colombia”, Centrex, n.1, (2010): Pág. 1, PDF

participantes y que han sido expuestos en el capítulo II; los cuales, se resumen en: Promoción del comercio, eliminación recíproca de barreras arancelarias dentro de la zona de libre comercio, competencia leal, promover y proteger las inversiones, lineamientos de cooperación bilateral y procedimientos eficaces para el cumplimiento del tratado. Para el cumplimiento de estos fue necesario el acceso a mercados, normas de origen y facilitación del comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, evitar obstáculos técnicos al comercio, inversión, comercio transfronterizo de servicio, entre otros.

Para el cumplimiento de los objetivos, se establecieron medidas en que cada uno de los países integrantes se vio beneficiado, en el caso de El Salvador, tuvo ciertas ventajas en:

1. Desgravación arancelaria, el cual se basó en un programa de desgravación arancelario para el tratamiento de mercancías originarias, siendo estas del sector agrícola, industrial y una cláusula evolutiva de inclusión de nuevos productos. El sector agrícola fue el mayor beneficiado para que los productos que lo conforman entraran con cero aranceles desde el inicio del tratado, en el que El Salvador se vio beneficiado para exportar sus productos, los cuales se encuentran en su mayoría producidos por ese sector.

Este sector juega un papel importante dentro del tratado que tiene Colombia con los países del Triángulo Norte; El Salvador, en el período 2011-2017, ha presentado fluctuaciones en las exportaciones hacia Colombia es decir que ha sabido manejar a su favor los beneficios que el tratado ha ofrecido para comerciar y dar a conocer sus productos, por ejemplo, en 2010, este sector que en las gráficas del capítulo I ha sido catalogado como “Productos alimenticios”, que incluyen café, frutas, vegetales, semillas, cereales, azúcares, entre otros, generaba el 2.51% a las exportaciones hacia Colombia, en el 2013 incrementó al 35.30% y el 2017 bajó un 3.6%, por otra parte los

“Productos de origen animal” que son producto de la ganadería y pesca, pero siempre dentro del mismo sector agropecuario, para el 2010 no aportaban a las exportaciones entre ambos países, sin embargo para el 2013, este último presentó un crecimiento al 9.08% y para el 2014 aumentó al 16.48% del total de las exportaciones, las afirmaciones anteriores se pueden encontrar ilustradas en el anexo 1.

Por su parte, los productos del sector industrial también se vieron beneficiados con la desgravación arancelaria ya sea con cero aranceles o una reducción periódica del mismo; la mayoría de los productos globales de este rubro se aplicó este programa para fortalecer esta área del comercio de forma directa gracias al TLC. El Salvador refleja dicho beneficio en los productos que exporta como los textiles, papel, plástico y gauchos, productos diversos, entre otros, los cuales fueron representados en el anexo I.

2. Diez principales productos que han recibido ventaja para su comercialización entre El Salvador y Colombia. Con la desgravación arancelaria que se ha establecido dentro del tratado, se han beneficiado unos productos más que otros para facilitar su comercialización y generar ganancia al país de procedencia. Colombia y El Salvador han sabido cómo exportar productos entre sí que le son convenientes a la hora de producirlos. A continuación, se presenta un cuadro comparativo de los principales productos de exportación que tiene Colombia y El Salvador, dichos productos han estado activos hasta en la actualidad.

Tabla 6: Principales productos de exportación entre Colombia y El Salvador, 2015-2016

Principales productos de exportación de El Salvador hacia Colombia	Principales productos de exportación de Colombia hacia El Salvador
Descripción	
Preparaciones y conservas de pescado, caviar y sus derivados	Medicamentos
Agua, incluidas el agua mineral y las gaseadas	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos
Preparaciones capilares	Refrigerados, congelados y demás material, máquinas y aparatos para la producción
Transformadores eléctricos, convertidores eléctricos estáticos	Preparaciones de belleza, maquillaje y para el cuidado de la piel
Medicamentos	Agentes de superficie orgánicos (excepto jabón)
Preparaciones de belleza, maquillaje y para el cuidado de la piel	Polímeros de propileo o de otras olefinas, en formas primarias
Artículos para el transporte o envasado, de plástico; tapones, tapas, etc.	Perfumes y aguas de tocador
Pinturas y barnices a base de polímeros sintéticos o naturales modificados	Insecticidas, raticidas y demás anti roedores
Camisetas y camisas de punto	Las demás placas, láminas, hojas y tiras de plástico no celular
Preparaciones alimenticias	Silicatos (sal por combinación)
Papel o cartón para reciclar	Preparaciones alimenticias no expresadas ni comprendidas en otra parte
Cierres de cremalleras y sus partes	Muebles y sus partes
Círculos electrónicos integrados	Poliacetales, demás poliésteres y resinas
Layas, palas, azadas, picos, binaderas, rastrillos, etc.	Preparaciones capilares
Demás manufacturas de aluminio	Transformadores eléctricos, convertidores eléctricos estáticos

Fuente: El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (Mincit)

El cuadro anterior refleja el movimiento de los productos de exportación que uno hace hacia el otro, la cantidad de estos productos está expresada en miles de dólares y representó una parte del total de todas las transacciones de salida, siendo estos colocados entre los principales y que han estado presente de forma continua entre ambos actores.

3. Atracción de Inversión Extranjera Directa. Posterior a la firma de un TLC que tiene como meta fortalecer lazos comerciales y facilitarlos también, se incrementan las oportunidades de hacer útiles y efectivos los beneficios que ofrece el formar parte de este tipo de acuerdos, para ello hay dos factores que determinan estos resultados, en primer lugar el accionar individual de las partes involucradas con respecto a lo que va exigiendo el TLC y el aprovechamiento que se tenga de las nuevas propuestas comerciales que llegan en el marco del interés que se fomenta a través de la existencia de un tratado que busca beneficiar a las partes. Es claro para los implicados que los beneficios se obtienen a través de los esfuerzos que se realizan en aras de dar solución a necesidades de las otras partes participantes del acuerdo y es ahí donde la IED toma fuerza.

El Salvador, en el área de inversiones se ha visto más beneficiado que Colombia ya que se han establecido cierta cantidad de empresas colombianas, lo que se traduce en un beneficio para los salvadoreños, puesto que la llegada de nuevas fuentes de empleo significa que ha habido inversión directa que ha impactado a la economía interna ocasionando esos resultados; estos inversores le han apostado a sectores financieros y de seguros, electricidad, comercio e industria, los cuales no solo recuperaron su inversión inicial, sino que continuaron invirtiendo en la expansión de nuevos establecimientos, *llegando a invertir hasta la fecha \$798 millones, desde que se suscribió el TLC hasta 2016, convirtiéndose en el quinto país con mayor inversión en El*

Salvador.¹⁰¹ En cambio, Colombia ha recibido inversión de El Salvador en menor proporción, las cuales son pocas para la extensión territorial y el amplio comercio que Colombia posee, sin embargo El Salvador está buscando apearse todavía más a los lineamientos del tratado para buscar metodologías que le permitan incrementar su inversión en Colombia y aumentar sus beneficios económicos y comerciales de esta forma.

4. Facilitación de acceso a diferentes mercados: con el tratado se facilita a las empresas nacionales poder ingresar a territorios internacionales con mayor rapidez y menos costos de aranceles. El Salvador en su caso da a conocer las características del mercado en las que pueden invertir y llama la atención porque es un mercado pequeño en el que la demanda del mismo hace que la producción de las PYMES de Colombia se identifique, proporcionándole seguridad de que los consumidores no cuentan con rasgos alejados a los de su región y sus preferencias. El tratado también ofrece a las PYMES una plataforma que impulse su comercio con todos sus socios o posibles socios comerciales y que funja como vehículo para la internacionalización de su negocio.

El tratado ofrece ventajas que fortalecen la economía de los países firmantes y depende de cada uno utilizarlas, para marcar el aprovechamiento del tratado en general, sin embargo, en lo antes expresado, se puede ver que El Salvador ha sabido aprovechar parcialmente estas ventajas, y se dice parcial ya que hay factores débiles dentro del país que minimizan las funciones y resultados de las ventajas del tratado.

¹⁰¹ “El Salvador recibió 798 millones dólares en inversión colombiana desde 2010”, Wradio, acceso el 2 febrero 2019, <http://www.wradio.com.co/noticias/internacional/el-salvador-recibio-798-millones-dolares-en-inversion-colombiana-desde-2010/2017>

3.3 Análisis comparativo entre El Salvador y Colombia sobre el aprovechamiento del TLC

Para poder emitir un diagnóstico certero sobre el aprovechamiento que El Salvador y Colombia tienen en la firma del tratado con los países miembros, en este apartado se desarrollará un análisis de cómo y de qué forma estos países están aprovechando para promocionar y expandir sus recursos. El acápite se guiará por puntos importantes, que desempeñarán el rol de indicadores para dar a conocer en base a ellos en qué estado se encuentra el nivel de beneficios obtenidos del TLC, estos puntos son: Mercado complementario, puntos importantes de inversión, desarrollo empresarial de las partes en el territorio del otro país, balanza comercial.

Estos puntos se han ido desarrollando en el transcurso de la investigación para hacer una representación de los efectos económicos que ha tenido el tratado, pero no es sino hasta ahora que se realiza un acercamiento al aprovechamiento como eje central a desarrollar y son estos los que permiten elaborar una comparación económica entre El Salvador y Colombia, tomando los mismos puntos como referencia.

Este contraste es importante realizarlo porque de esta forma se da respuesta a la interrogante de quién es el que está viendo mayor cantidad de beneficios y quién ha podido a través de sus capacidades tomar ventaja de un tratado que en teoría ofrece igualdad de oportunidades y que como se mencionó anteriormente, pero lo que vuelve más imperante realizar este análisis y solventar esta duda, es que de esta forma se alcanza el objetivo principal de la investigación en general, que es el impacto económico que tiene el TLC.

Al formar parte de un TLC es importante tener en cuenta cómo los países miembros pueden complementar sus economías entre sí y este tratado ratificado por El Salvador y Colombia no ha sido la excepción, ambos tienen productos con ventajas comparativas, es decir, con mayor eficiencia y eficacia al producirlos, los cuales han ido entrando en el mercado del otro país. Para el caso de El Salvador, al mostrar su ventaja comparativa en los productos que Colombia está demandando se ha especializado en una lista que con el paso de los años no ha tenido mayor variación y entre los productos que más se destacan son: Medicamentos, azúcar de caña, remolacha, preparaciones y conservas de pescado, caviar, máquinas y aparatos para trabajar caucho o plásticos, sulfatos, alumbres, jugos de frutas o frutos, artículos para el transporte o envasado de plástico, papel o cartón para reciclar, productos textiles y manufacturas de plástico; Colombia por su parte tiene productos que complementan al mercado salvadoreño como: Derivados del petróleo, medicamentos, perfumes y aguas de tocador, productos de belleza, máquinas y aparatos, insecticidas, café, entre otros.

A partir de un punto de vista en el que se sabe que se maneja un mercado complementario, a ambos países se les ha dado la oportunidad dentro del tratado de ofrecer sus productos, de modo que todos los países involucrados tengan la misma oportunidad de propiciar las condiciones para aumentar sus cifras de exportación, pero para El Salvador por ejemplo, ha sido difícil salir del acomodamiento comercial en el que se encuentra al no aumentar su producción y ampliar su catálogo de oferta, mostrando desinterés en salir de la zona de confort en la que ha permanecido al no buscar como principal objetivo incrementar el número de productos que puede internacionalizar; mientras que para Colombia esta tarea se ha realizado con más éxito gracias a su nivel superior de promoción y marketing con el que cuenta y a la vez sabe tomar ventaja de sus marcas y empresas que tienen un reconocimiento a nivel

internacional bastante significativo y esto lo demuestra la cantidad de productos colombianos que se encuentran en supermercados nacionales y que su demanda ha sido la necesaria para mantenerlos dentro del mercado salvadoreño. Entonces a pesar de que existe cierto grado de complementariedad en pro de suplir necesidades, El Salvador se encuentra en desventaja al momento de intercambiar sus productos, demostrando con ello un nivel de aprovechamiento inferior dentro del tratado en comparación a Colombia, detallando también en la balanza comercial de ambos países que se explicará más a profundidad posteriormente.

Por su parte los puntos de inversión son apoyados plenamente por el tratado de libre comercio y suelen variar dependiendo del país del que se hable. El aprovechamiento de este factor tendrá que ver en un principio con la promoción, estabilidad, facilidades y áreas que el país emisor ofrezca al país inversor. Estos puntos destacan algunas de las áreas en las que es más fácil invertir dentro de cada país, para que haya ganancias mutuas, ya sea para cubrir la necesidad de empleos o para producir aquellos productos o servicios que puedan proporcionar acceso a una mejor economía nacional impulsada por la relación comercial internacional.

Existían diferentes oportunidades de negocio en El Salvador, entre las áreas en las que se podía invertir son: Textiles especializados y confección, servicios empresariales a distancia, turismo, aeronáutica, agroindustria, manufactura liviana, logística y redes infraestructurales, servicios de salud;¹⁰² Dichas áreas fueron sido aprovechadas en su mayoría, desde los inicios del tratado de libre comercio, por empresarios colombianos que tienen la capacidad y experiencia

¹⁰² "PROESA te explica dónde invertir en El Salvador, sector por sector", Connectamericas, acceso el 5 de febrero 2019, <https://connectamericas.com/es/service/proesa-te-explica-d%C3%B3nde-invertir-en-el-salvador-sector-por-sector>

en invertir en mercados externos y áreas como las antes mencionadas. Colombia desde antes de la firma del TLC, ya tenía representación en el sector turismo (DECAMERON) y financiero (Banco Agrícola) establecida en El Salvador, dichas inversiones se han diversificado y se han colocado con buena aceptación en el mercado salvadoreño; El sector al que más le ha apostado Colombia es el financiero y es el que se mantuvo con mayor inversión siendo representado por Bancolombia y Davivienda, sin olvidar que también se encuentra presente en el sector energético y de alimentos. La inversión colombiana supo cómo incursionar y mantenerse en El Salvador logrando no solo recuperar la inversión inicial sino multiplicarla con la permanencia de sus marcas, si bien, hay presencia empresarial colombiana no es la suficiente, pero a pesar de ello, Colombia cubre una mayor cantidad de áreas de inversión según las promocionadas por El Salvador obteniendo así un mayor aprovechamiento comercial del tratado para que los empresarios colombianos puedan internacionalizarse.

El Salvador en cambio tuvo la oportunidad de invertir en sectores colombianos como: Industria creativa, servicios para la industria de hidrocarburos, biotecnología, infraestructura, industria y tecnología; en los cuales no le ha resultado fácil invertir, pudiendo desarrollarse más en el rubro turístico con cuatro hoteles¹⁰³ en territorio colombiano, otra inversión salvadoreña que ha logrado estabilidad en Colombia es la cadena de restaurantes BuffaloWings¹⁰⁴ que desde el 2009 se ha consolidado gracias a la preferencia de los colombianos. Sin embargo no hay un porcentaje proporcional de inversión

¹⁰³ Guadalupe Hernández, “Grupo Poma estrena hotel en Colombia”, *Elsalvador.com*, 20 febrero 2018, acceso el 7 febrero 2019, <https://www.elsalvador.com/noticias/negocios/451886/grupo-poma-estrena-hotel-en-colombia/>

¹⁰⁴ “BuffaloWings vende el 60% de sus alitas en Colombia”, *Portafolio*, 16 noviembre 2016, acceso el febrero 2019, <https://www.portafolio.co/negocios/empresas/buffalo-wings-tiene-el-60-por-ciento-de-sus-ventas-en-colombia-501686>

para la dimensión territorial y sectorial colombiana, esto reflejó que El Salvador en tema de inversión no contaba con el protagonismo necesario para ser visto como un referente inversor dentro de Colombia, entonces El Salvador no está aprovechando el vasto universo comercial colombiano puesto que no explota los recursos empresariales para proyectarse en territorios extranjeros, perdiéndose de todos los beneficios que puede obtener fuera del territorio nacional.

El desarrollo empresarial es una variable que se tomó para poder identificar el progreso de la inversión Colombiana en El Salvador y viceversa, como se ha mencionado con anterioridad en otros apartados, la inversión se refleja desde el estado de la inversión inicial con capital, establecimientos de servicio, permanencia, diversidad de productos y calidad; y la situación en la que todo lo anterior se encuentra en la actualidad, así como el rápido progreso de una empresa, una marca y/o producto se toma como indicador del éxito que está teniendo una inversión, el lento movimiento de los mismos puede ayudar de la misma forma, demostrando la funcionalidad que para el país receptor de la inversión está teniendo la misma.

Luego de un tiempo de efectuada la inversión es de mucha utilidad, conocer cuáles son las proyecciones a futuro que tienen estas empresas en cuanto a permanencia dentro del territorio del otro país, para poder formar una opinión precisa que las mismas empresas pueden proporcionar en base a los planes a largo plazo que tienen como objetivo principal, ya que la expansión es parte de las metas clave para duplicar la inversión ejecutada, así como el hecho de que una empresa sostenga que por el momento no tienen interés en avanzar de esta manera, permite reconocer en algunas ocasiones la debilidad de la inversión que se realizó.

El desarrollo empresarial de Colombia en El Salvador fue más próspero que el de El Salvador en Colombia y esto se debe a que las empresas colombianas estaban más capacitadas y tienen un marketing a nivel internacional que las hacen posicionarse entre las preferidas dentro de la región, como lo es la marca Juan Valdez. Estas empresas colombianas tienen diferentes puntos de inversión en mercados que tienen preferencias que se acoplan bastante bien a la oferta de dichas empresas, es por eso que en El Salvador han tenido un desarrollo positivo y provechoso en diferentes áreas, beneficiando al alto porcentaje de desempleados que aqueja al país. El Salvador en Colombia también presentó cierto desarrollo empresarial con la diferencia de que este desarrollo se encuentra en pocas áreas de la economía colombiana, destacándose más la inversión del Grupo Poma.

Tabla 7: Principales empresas procedentes de Colombia en El Salvador y viceversa

Comercio bilateral Colombia-El Salvador	
Principales empresas colombianas en El Salvador	Principales empresas salvadoreñas en Colombia
Banco Agrícola	Grupo Poma
Banco Davivienda	Buffalo Wings
Café Juan Valdez	Lili Pink
Decameron	Grupo Procaps
Avianca	Grupo Roble
Delsur	
Arturo Calle	
Carvajal Empaques	
EMI (atención médica)	
AFP	
Asesuisa	

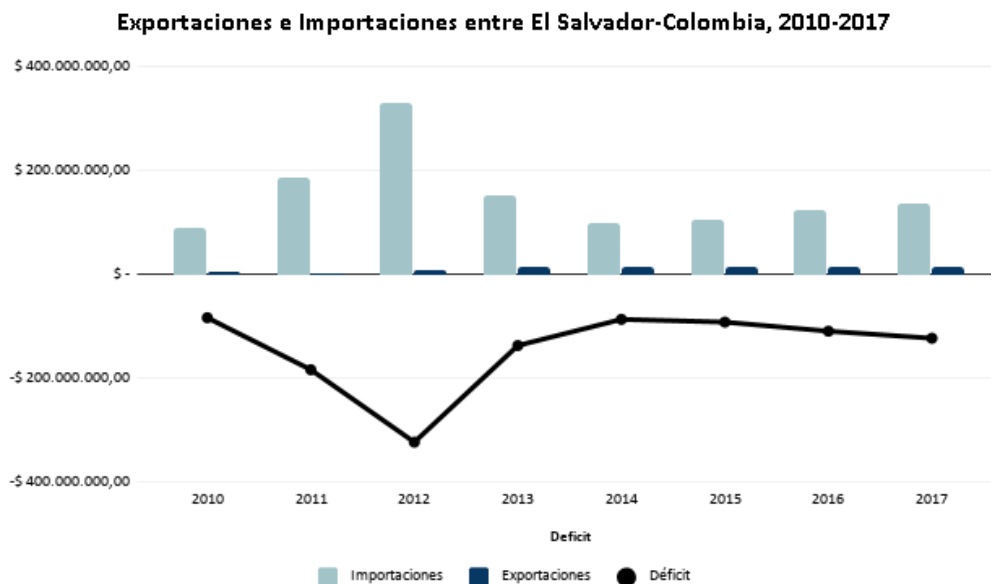
Fuente: Elaboración propia con diferentes fuentes de información

Tal como lo representa el cuadro anterior las empresas colombianas han sabido desarrollarse y posicionarse gracias al TLC, si bien se ha mencionado que ya había presencia colombiana en El Salvador esta se ha multiplicado teniendo más de 10 empresas en el mercado salvadoreño, con una estabilidad económica que proporciona empleo y ayuda a incrementar la economía salvadoreña, para El Salvador ha sido más difícil posicionarse dentro del mercado colombiano y solo ha logrado hasta el momento destacar su labor empresarial con las dos empresas expuestas en el cuadro previo, esto se debe a que El Salvador promueve más el hecho de atraer inversión extranjera que promocionar o apoyar a las empresas nacionales, dándoles apoyo financiero o capacitando al recurso humano para que estas puedan salir de las fronteras y poder enfrentar un mercado más competitivo y exigente.

En cuanto a la balanza comercial permite visualizar qué tanto un país está incrementando su economía a través de las importaciones y exportaciones, así como los avances y retrocesos que haya en las mismas, antes y durante la vigencia de las relaciones comerciales que surgen posteriormente a la firma de un tratado de libre comercio, ofreciendo parámetros que indican qué tan provechoso ha resultado ser una de las partes del tratado. La dinámica comercial entre El Salvador y Colombia se ha visto favorecida después de la entrada en vigencia del tratado, teniendo su mayor auge en los años 2012 y 2013.

Para ejemplificar el aprovechamiento que ambos países están teniendo del tratado a través de la comercialización de sus productos, bienes y servicios, se retomará el gráfico presentado en el capítulo I.

Gráfica 10: Exportaciones e importaciones entre El Salvador-Colombia, 2010-2017



Fuente: Elaboración propia basados en datos del BCR 2010-2017

La gráfica anterior no es más que la muestra de la ventaja que tiene Colombia frente a El Salvador dentro del tratado y esto es importante retomarlo del capítulo I para facilitar la comprensión del nivel de aprovechamiento que se busca demostrar en pro de dar respuesta a la interrogante principal, que hace referencia al impacto del tratado particularmente en la economía salvadoreña. Esta gráfica muestra la balanza comercial y deja claro que El Salvador no ha podido aprovechar al máximo el TLC a comparación de su homólogo de Colombia, ya que desde los inicios El Salvador presenta un déficit comercial. Dicho desequilibrio es bastante marcado y se debe a que El Salvador no se encuentra dentro de los principales países del rango de importadores de Colombia, teniendo en cuenta que no se sitúa ni siquiera entre los primeros 50, Colombia a diferencia de este, se posiciona entre los primeros 25

importadores principales para El Salvador, según el International Trade Center.¹⁰⁵

Si bien el comercio entre ambos países ha aumentado significativamente con relación al 2008 y 2009, años previos al TLC, este comercio ha beneficiado aún más a Colombia ya que sus exportaciones han reflejado mayores flujos en cantidad de dinero y de productos, obteniendo \$122 millones aproximadamente para el 2016 en comparación con el 2009 con US\$95 millones, en cambio para El Salvador sus exportaciones han sido menores presentando US\$5 millones aproximadamente para el 2010 y llegando alrededor los US\$13 millones para el 2016. Para mayor representación ver Anexo 1.

Tabla 8: Exportaciones de El Salvador y Colombia, 2010-2016 (US\$)

EXPORTACIONES DE EL SALVADOR Y COLOMBIA 2009-2016 (US\$)				
<i>País</i>	<i>2009</i>	<i>2012</i>	<i>2014</i>	<i>2016</i>
<i>El Salvador</i>	\$ 1,595,128.16	\$ 6,294,412.94	\$ 12,831,780.20	\$ 13,208,279.50
<i>Colombia</i>	\$ 95,195,533.60	\$ 329,437,530.00	\$ 99,662,690.70	\$ 122,790,825.00

Fuente: Elaboración propia basados en datos del BCR 2009-2016

Previamente se elabora un cuadro que representa la diferencia por años de los flujos de la balanza comercial para que la comparación entre una y otra pueda ser más clara y mejor representada.

¹⁰⁵ "Trade statistics for international business development", TRADE MAP, acceso 6 de febrero 2019, https://www.trademap.org/tm_light/Country_SelProductCountry_TS_Graph.aspx?nvpm

Conclusión capitular

En El Salvador y su economía juegan una parte fundamental los TLC, debido a que gracias a ello se facilitan ganancias para el país que de otra forma se verían con mayores dificultades y más tiempo, por supuesto estos tratados tienen como finalidad principal otorgar beneficios económicos y comerciales con múltiples metas a mediano y largo plazo, pero no solo eso, tácitamente estos beneficios son la plataforma principal para llegar a la vista de otros inversores nacionales e internacionales para poder proyectarse como una economía que avanza.

A pesar de los propósitos con los que el TLC inició y del cual Colombia y El Salvador forman parte y de todas las acciones que van relacionadas a exprimir los beneficios del TLC, estos no supieron explotar de manera exponencial este recurso y hacer que tenga un mayor impacto positivo en la economía de cada uno. El TLC como ya se mencionó con anterioridad ofreció múltiples garantías para favorecer a ambos en su comercio, no obstante, no se pudo relegar cuales son los factores que ubican en cierto nivel a cada país frente al aprovechamiento que pudieron obtener del tratado, pero para que este aprovechamiento fuera efectivo fue necesario que los países involucrados trabajen en mantener y fortalecer sus ventajas nacionales en el marco comercial, ya que gracias a ellas es que las oportunidades comerciales se van ampliando, favoreciendo y despejando el camino para que el país pudiera despuntar económicamente a través de sus esfuerzos comerciales y trabajar para que las desventajas existentes redujeran su impacto en la economía local y así mejorar las relaciones comerciales que se establecieron entre los países miembros del tratado, teniendo entendido como desventajas, los fuertes problemas de inseguridad, costos de transporte y demás que afrontaron en diferente medida ambos países, porque es cuando no se busca darle solución a estas problemáticas, que se vuelven en desventajas o retos que limitan el

aprovechamiento de los países frente al TLC y es ahí donde se comprende que entre menos desventajas y problemas estructurales tenga un país, mayor es su posibilidad de obtener ganancias a través de los acuerdos que pueda establecer con otros países.

Para identificar el nivel de aprovechamiento que han tenido Colombia y El Salvador del tratado en el período 2010-2015 se tomaron factores que indicaron que tanto se estaba trabajando y expandiendo el comercio local. La nación colombiana refleja un mayor aprovechamiento en comparación con El Salvador, ya que tiene entrada en tres países de Centroamérica y que le abren las puertas comercialmente con otros países de la región, pero el referente principal a lo largo del capítulo ha sido el estado de la balanza comercial en contraste de un país con el otro, ubicando a Colombia con una amplia ventaja por sobre El Salvador, gracias a la cantidad de productos que los colombianos se encontraban en capacidad de exportar hacia los salvadoreños. Colombia también lo estaba aprovechando en aras de que sus marcas y empresas tomarán mayor fuerza a nivel internacional, teniendo en cuenta que estas eran calificadas con mayor nivel de competitividad ya que poseían mayor avance tecnológico, innovación, reconocimiento y capacidades humanas más desarrolladas, entre otras. En cuanto a la inversión colombiana se afirmó que hay presencia de empresas inversoras, pero que no son las suficientes teniendo en cuenta el desarrollo y crecimiento económico que este posee, también estas empresas se mantuvieron estables pero la mayoría no posee más de un solo establecimiento, como la tienda Arturo Calle; que son comercios que manifestaron a través de esta investigación, que sí están interesados en expandirse en El Salvador, sin embargo en nueve años, su progreso ha sido lento, debido muchas veces a las desventajas que El Salvador posee y que se expresaron anteriormente.

Para El Salvador el tratado ha representó avances significativos dentro del comercio entre Colombia y el mismo, pero no fue sido suficiente para tener un equilibrio de ganancias entre ambos. El Salvador en cuanto a sus exportaciones ha presentado bajos niveles, es decir, que sus importaciones eran elevadas debido a la poca producción y oferta que se tiene para la demanda local y que hace que Colombia pudiera proporcionar dichos productos y solventar mayor cantidad de necesidades de las que El Salvador era capaz de cumplir fuera de sus fronteras frente a las necesidades colombianas, sin olvidar que El Salvador no era un referente de innovación comercial a nivel internacional, lo que lo hacía permanecer en un déficit comercial y que además se ubicará en comparación a muchos otros países que tienen también una balanza comercial deficitaria, muy por debajo de ellos, como es el caso de Colombia. En cuanto a la inversión, El Salvador no supo promocionar ni informar sobre los beneficios o facilidades que tenían las empresas dentro del tratado para incursionar en el mercado colombiano y es por eso que hubo poca presencia comercial salvadoreña.

El Salvador se encontró en desventaja comercial debido al mayor énfasis que realizaba en productos pequeños para su exportación y la mayoría de las Pymes no contaban con el capital necesario para invertir en otro país y establecerse con más fuerza, apostándole a inversiones que propiciaban el retorno de la mayoría de sus ganancias, a diferencia de Colombia que le apostaba más a inversiones permanentes dentro de El Salvador, llevando en conjunto un equilibrio entre productos pequeños e inversiones de gran tamaño, aprovechando el récord con el que ya cuentan sus empresas a nivel internacional.

En teoría se estableció que el tratado apoya a las Pymes para crecer y poder invertir en el otro país, sin embargo, esto en la práctica se vio distorsionado, puesto que la apertura de fronteras y la reducción arancelaria para poder

ingresar productos a El Salvador, por ejemplo, ocasiona el ingreso de una competencia directa para las Pymes, llevándolas a la quiebra en algunos casos.

En base a lo planteado con anterioridad y los contrastes realizados de diferentes aspectos concernientes al ámbito económico de ambos países, el objetivo planteado para este capítulo, el cual dicta: “Analizar el aprovechamiento de El Salvador con respecto al Tratado de Libre Comercio entre Colombia y el Triángulo Norte, en el período 2010 - 2015” se ha alcanzado con éxito, ya que se logró realizar un diagnóstico concreto que permitió identificar el nivel de aprovechamiento obtenido del TLC por parte de El Salvador frente a Colombia, logrando demostrar a través del análisis realizado a la balanza comercial de ambos países y al progreso comercial de ambos, que El Salvador se encuentra por debajo del nivel de aprovechamiento colombiano.

Con lo anterior se da respuesta a la hipótesis formulada para el capítulo III *“Las ventajas y el potencial económico de El Salvador fueron suficientes para alcanzar un aprovechamiento igualitario frente a Colombia del Tratado”*, en la que se afirmó que no hay un aprovechamiento igualitario y que El Salvador obtiene menos ganancias, ya que a pesar de que en El Salvador se generaron más inversiones colombianas, este capital no perteneció en su totalidad a la economía salvadoreña, sino que la mayoría retorna a su país de origen.

CONCLUSIONES

El Tratado de Libre Comercio entre Colombia y el Triángulo Norte Centroamericano se firmó para ayudar a los países firmantes a integrarse regionalmente y poder diversificar su economía, para ello fue necesario fijar objetivos que encaminaron este propósito, dichos objetivos están basados en promover la expansión y diversificación del comercio de mercancías y servicios; eliminar barreras y así facilitar la movilidad de mercancías; promover condiciones de competencia leal y aumentar sustancialmente las inversiones; crear procedimientos eficaces para la ejecución y cumplimiento de este tratado y establecer lineamientos de cooperación bilateral. Para llegar a este tratado fueron necesarias rondas de negociaciones que marcaron el inicio de lo que concluiría con la firma del tratado, teniendo en cuenta que Colombia ya tenía relaciones comerciales desde 1985 mediante un acuerdo parcial que significaba la libre transacción de seleccionados productos que no eran un número significativo, y que cambiaría con la llegada del tratado al incrementar el número de mercancías a comerciar.

Entre los principales hallazgos en la investigación presentada se puede concluir primeramente que el tratado no goza de los mismos niveles de promoción con los que cuentan otros tratados de los que El Salvador forma parte, por ejemplo, el que se tiene con Estados Unidos. El Salvador al ser una economía abierta al comercio, a pesar de ser un país con múltiples problemáticas, no ha dejado de estar presente en las consideraciones internacionales para establecer relaciones comerciales, gracias a diversos factores geoestratégicos, naturales, humanos, entre otros, que ayudan a mantenerlo dentro de la dinámica económica.

En el Tratado entre Colombia y el Triángulo Norte Centroamericano se establecen ciertos beneficios y privilegios a la hora de internacionalizar los

productos de cada país firmante, dichos otorgamientos que se ofrecen a la dinámica de importaciones y exportaciones sólo son en términos arancelarios, a los que podrán optar aquellos usuarios que presenten el certificado de origen de los productos que desean comerciar, fuera de ello no existe ningún artículo que especifique que un país y sus transacciones son prioritarias a comparación de las de los otros países firmantes, o que debieran recibir un trato distinto al que se le brinda a cualquier otro con el que se tenga relaciones comerciales, independientemente si forman parte de un Tratado de Libre Comercio o no. La reducción arancelaria de la que goza Colombia gracias al TLC no implica que dicho país queda completamente exonerado de realizar pagos obligatorios como el IVA, y otros impuestos que no son incluidos en dicho privilegio.

Con la reducción y/o eliminación de las barreras arancelarias, la dinámica comercial de las importaciones y exportaciones puede aumentar y/o disminuir en los rubros que han estado presentes desde el 2010 al 2015, dentro de estos los más destacados en las importaciones provenientes de Colombia son: El rubro de productos químicos, el cual se ha mantenido en el mayor porcentaje dentro de los años antes mencionados, llegando a obtener el 85.66% de las transacciones en el 2012, seguido por el rubro de plásticos y cauchos que para el 2014 presentó el 20.08% en las importaciones, el tercer rubro más importante es el de máquinas representando el 9.11% de las importaciones. Las exportaciones que El Salvador realiza hacia Colombia no tienen el mismo ascenso porcentual que las importaciones, y esto se debe a la poca innovación, tecnología, recurso humano, tipo de cambio que se establece internacionalmente, entre otros, sin embargo la participación comercial de las exportaciones de El Salvador hacia Colombia se da representada mayormente por los rubros: textiles, metales, productos alimenticios y productos diversos

los cuales no han sido estáticos y han reflejado cambios constantes en sus ingresos totales.

El comercio entre El Salvador y Colombia evidencia diferencias a la hora de obtener beneficios y ganancias, ya que las importaciones (de El Salvador desde Colombia), estuvieron a la alza desde el 2012 y las exportaciones (de El Salvador a Colombia) no muestran un aumento significativo, a excepción de los resultados que mostró el año 2013 provocando una balanza negativa con -US\$109,582,545.57 en el 2016, pero más baja que en el 2012 para El Salvador, y en cambio para Colombia se mantiene positiva, lo que se interpreta como desequilibrio comercial. De esta forma se le da respuesta al primer objetivo específico “Describir los cambios que se han producido en las exportaciones e importaciones (balanza comercial) de El Salvador en el período 2010-2015 como resultado del Tratado de Libre Comercio entre Colombia-Triángulo Norte Centroamericano”, demostrando que el impacto de las transacciones de los bienes y servicios entre ambos países no han sido suficientes para hacer crecer la economía de El Salvador.

Por otra parte, las inversiones son un punto importante abordado por el tratado y que gracias a la globalización han tenido un camino más fácil para llegar a desarrollarse en sectores financieros, turísticos, comercio y de servicio, entre otros, dentro de un país. Si bien países como Estados Unidos, México, etc., han estado invirtiendo dentro de El Salvador y otros países de la región, Colombia también ha tenido presencia desde el año 2004 aproximadamente, abonando a la creación de empleos, al atractivo turístico tanto nacional como internacionalmente, en el ámbito financiero, entre otros. El Salvador ha presentado un movimiento significativo en el recibimiento de inversiones, posicionándose como el tercer país dentro de la región en recibir inversión extranjera directa colombiana. Las empresas colombianas que se han establecido en los últimos años en el territorio salvadoreño, se han

caracterizado por utilizar tecnología e innovación en el mercado, con sólido prestigio en Colombia y otros países de la región, es decir, se internacionalizan con el objetivo de alcanzar mercados con los que antes no tenían el mismo nivel de comercialización, buscando nuevos espacios en el país receptor de la inversión, que no están desarrollados ni siendo explotados en su totalidad y que la inversión puede ayudar a potenciar como en los sectores de finanzas y seguros.

Colombia después de la entrada en vigencia del tratado presentó un aumento en la IED estableciendo empresas como Arturo Calle en el 2014, Café Juan Valdez, ASESUISA, DAVIVIENDA, AFP, Delsur, Grupo EMI y otras empresas farmacéuticas y de turismo, las cuales ingresaron con un importante capital el cual han aumentado o mantenido con respecto al inicial, teniendo en cuenta variables como el número de empleados, ventas anuales, productos que comercializan, calidad de producto, capital, entre otros. Sin embargo, hay otras que han decidido retirarse del mercado salvadoreño porque no se cumple con el requerimiento que se necesita para seguir con la inversión. Las empresas antes mencionadas son las más destacadas a raíz de la inversión colombiana en El Salvador y las mayormente preferidas por los consumidores, dándole con ello respuesta al segundo objetivo específico “Identificar el desarrollo empresarial participativo de las principales empresas inversoras colombianas dentro de El Salvador desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y el Triángulo Norte Centroamericano, en el período 2010-2015”.

Al establecer y mantener las inversiones extranjeras directas dentro del país, el tratado de libre comercio otorga facilidades a las empresas que quieren invertir su capital y tener de alguna manera la garantía de que su inversión será protegida y tratada de la misma forma e importancia que tiene una inversión nacional, por lo mismo se concluye que El Salvador tiene que trabajar

en garantizar: Protección de inversionistas, trato nacional, trato de nación más favorecida, libre transparencia, expropiación e indemnización, compensación por daños o pérdidas y solución de controversias inversionista-Estado.

Para ver los resultados de los que se habla anteriormente no se pueden ni se deben descuidar los retos tan estructurales que enfrenta el país en áreas tan fundamentales que propician las condiciones precisamente para que un tratado se desarrolle, y por ende deben estar en óptimas condiciones en pro de la fluidez de éste. Si bien han existido algunos cambios en El Salvador durante la vigencia del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y el Triángulo Norte, estos no son equivalentes a las proyecciones que especifica el tratado para el crecimiento económico de todos los países firmantes. A pesar de los propósitos con los que el TLC inició en el cual Colombia y El Salvador forman parte, y de todas las acciones que van relacionadas a exprimir los beneficios del TLC, estos no han sabido explotar de manera exponencial este recurso y hacer que tenga un mayor impacto positivo en la economía de cada uno.

Teniendo en cuenta la balanza comercial y las inversiones que Colombia y El Salvador han realizado entre sí, es importante concluir y dar respuesta al objetivo específico 3 “Analizar el aprovechamiento de El Salvador con respecto al Tratado de Libre Comercio entre Colombia y el Triángulo Norte, en el período 2010-2015”, afirmando que el nivel de aprovechamiento entre ambos países ha sido desigual, favoreciendo mayormente a Colombia, ya que este país ha presentado mayores fluctuaciones positivas en su balanza comercial, es decir, promueve y comercializa más sus productos locales hacia afuera, incrementando su capacidad de exportación. También lo aprovechan en la promoción de sus marcas y empresas, teniendo en cuenta que tienen más facilidades de ubicarse internacionalmente por su nivel de competitividad, innovación, tecnología, reconocimiento, entre otros. En cuanto a la inversión,

ha sabido aprovechar el nivel de capital que posee, invirtiendo en El Salvador en proyectos fuertes y demandantes, cuyas ganancias en su mayoría retornan a su país de origen. Colombia ha aprovechado el tratado insertándose en la economía salvadoreña con proyecciones a corto y largo plazo, pero a la vez, desaprovecha que es un país más desarrollado que El Salvador para establecer más inversiones y ampliar su cartera de productos de exportación.

El nivel de aprovechamiento que ha tenido El Salvador del TLC ha sido simbólico, ya que sus exportaciones se presentan a la baja en comparación con las de Colombia y sus importaciones han aumentado significativamente, lo que lo ha mantenido en una balanza deficitaria, todavía más que la de Colombia. Tampoco ha sabido aprovechar la similitud de mercados y de preferencia de productos de los colombianos, para establecer inversiones por medio de las Pymes, esto debido a que El Salvador no ha realizado esfuerzos suficientes en la innovación que le permita internacionalizar sus marcas e incrementar el apoyo a las Pymes.

Es necesario realizar un trabajo en conjunto entre los países que envuelven esta investigación y las instituciones que se encargan del correcto funcionamiento del comercio en los respectivos países, ya que de ello depende la prosperidad de los negocios que se efectúen entre ellos y de que se cumplan la mayoría de las garantías que el tratado ofrece.

RECOMENDACIONES

1. El Salvador debe apostarle a incrementar su inversión enfocada a la innovación comercial que se requiere para incrementar al mismo tiempo los niveles de competitividad a nivel internacional.
2. El Salvador debe reforzar sus recursos locales, explotarlos y multiplicarlos, generando con ello optimismo dentro de inversores nacionales e internacionales, motivando sus inversiones dentro del país.
3. Se debe dar mayor proyección a los tratados y/o acuerdos comerciales a los cuales se suscribe El Salvador, esto con el fin de aprovechar al máximo aquellos beneficios que brindan esos tratados y/o acuerdos.
4. Fortalecer el sector agrícola, para así poder bajar los niveles de importaciones que se efectúan de este sector proveniente de Colombia y de esta forma apoyar a productores nacionales.
5. El Salvador debe promover la inversión de los salvadoreños hacia otros países, principalmente de las pequeñas y medianas empresas, generar ingresos a través de éstas permite activar la economía del país y generar el ingreso de divisas, además de volverse atractivo en el mercado internacional.
6. El Salvador tiene que aumentar y promocionar el catálogo de sus productos y servicios a nivel internacional; apoyar y promover con más fuerza los que ya están establecidos fuera del país, y que a la vez puedan expandirse a mercados más sofisticados y demandantes.

7. El Salvador tiene que crear más publicidad para difundir la información de las oportunidades y beneficios que se tienen a la hora de exportar un bien y/o servicio, y al invertir en algún sector económico de Colombia.

BIBLIOGRAFÍA

Fuentes de hemeroteca:

1. Revistas:

- Banco Central de Reserva-BCR. “Documentos Ocasionales. Pacto para el Crecimiento: El Salvador análisis de restricciones”. Vol. 1. n. 01 (2011). pág. 21.
<https://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/1722471256.pdf>
- BANDESAL. “Informe Sectorial Agropecuario 2012-2016”. Programa banca agropecuaria. (2016). pág 28.
- Centrex. “Tratado de Libre Comercio entre El Salvador y Colombia”. n.1. (2010): Pág. 1. PDF
- Guerra Henao, Sara María Manuela Heinrich Villa. “Impacto económico del tratado de libre comercio entre Colombia y el Triángulo del Norte” (tesis de Ingeniera Administradora. Escuela de Ingeniería de Antioquia Ingeniería Administrativa Envigado. 2011). pág. 100.
https://repository.eia.edu.co/bitstream/11190/1146/7/GuerraSara_2011_ImpactoEconomicoTratado.pdf
- Montoya, Germán “Crecimiento económico en Colombia: ¿qué nos dejó 2016 y qué podemos esperar para 2017?”. Asobancaria. edición 1073 (2017).
<https://www.asobancaria.com/wp-content/uploads/2018/02/1073.pdf>
- Ortega Ortiz, Reynaldo Yunen. “Ensayos escogidos de Robert O. Keohane y Joseph S. Nye”. Colección de Estudios Internacionales. n°2 (2007). <http://www.scielo.org.mx/pdf/pyg/v14n2/1665-2037-pyg-14-02-559.pdf>

- Revista Summa. “El Salvador ratificará tratado de libre comercio con Colombia”. (2016). Acceso el 28 de agosto 2018. <http://revistasumma.com/el-salvador-ratificara-tratado-de-libre-comercio-con-colombia>
- Vélez Ramos, Eduardo Enrique. “El Comercio al por mayor y al por menor en Sonora”. (Tesis doctoral. Universidad de Sonora. División de Ciencias Económicas y Administrativas. 2008). pág.1. PDF

2. Periódicos digitales:

- Alas, Lisseth. “Los 12 productos que más vende y compra El Salvador”. Elsalvador.com. 29 de mayo 2017. Acceso el 9 de septiembre 2018. <https://www.elsalvador.com/noticias/nacional/355032/los-productos-que-mas-vende-y-compra-el-salvador/>
- Camacho Sandoval, Ana Cristina. “TACA dejará de operar bajo el nombre comercial para pasar a llamarse Avianca”. El Financiero. 6 mayo 2013. Acceso el 29 enero 2019. <https://www.elfinancierocr.com/negocios/taca-dejara-de-operar-como-nombre-comercial-para-pasar-a-llamarse-avianca-el-28-de-mayo/BL5HDEJULBEXTNZOIAOBIJMU74/story/>
- Cea, Maryelos “El 78 % de empresas no tiene interés de invertir por el crimen”. El Mundo. septiembre 2016. Acceso el 1 febrero 2019. <https://elmundo.sv/el-78-de-empresas-no-tiene-interes-de-invertir-por-el-crimen/>
- Cea, Maryelos. “Estos son los países que están invirtiendo en El Salvador”. (2017). Acceso 15 noviembre 2018. <https://elmundo.sv/estos-son-los-paises-que-estan-invirtiendo-en-el-salvador>

- Cea, Maryelos. “Por estas razones El Salvador no es un país competitivo”. El Mundo. septiembre 2017. Acceso el 1 febrero 2019. <https://elmundo.sv/por-estas-razones-el-salvador-no-es-un-pais-competitivo/>
- El tiempo. “Nuevas empresas colombianas llegan al mercado de El Salvador”. 9 marzo 2011. Acceso el 14 noviembre 2018. <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/DR-11095>
- ElSalvador.com. “Arturo Calle abrió su primera tienda en el país”. 6 julio 2014. Acceso 12 de noviembre 2018. <https://historico.elsalvador.com/historico/128438/arturo-calle-abrio-su-primera-tienda-en-el-pais.html>
- Elsalvador.com. “El paso por aduanas. el eterno problema para el comercio”. 24 enero 2017. Acceso el 6 septiembre 2018. <https://www.elsalvador.com/noticias/negocios/310479/el-paso-por-aduanas-el-eterno-problema-para-el-comercio/>
- Elsalvador.com. “El paso por aduanas. el eterno problema para el comercio”. 24 enero 2017. Acceso el 6 septiembre 2018. <https://www.elsalvador.com/noticias/negocios/310479/el-paso-por-aduanas-el-eterno-problema-para-el-comercio/>
- Hernández, Guadalupe. “Grupo Poma estrena hotel en Colombia”. Elsalvador.com. 20 febrero 2018. <Acceso el 7 febrero 2019. <https://www.elsalvador.com/noticias/negocios/451886/grupo-poma-estrena-hotel-en-colombia/>
- La Prensa. “Bancolombia compra Banco Salvadoreño”. 4 julio 2007. Acceso el 22 de noviembre 2018. <https://www.laprensa.hn/economia/669896-97/bancolombia-compra-banco-salvadorenio>

- Molina, Karen. “Café Juan Valdez llega con dos tiendas al país”. 12 febrero 2013. Acceso el 12 noviembre 2018. <https://historico.elsalvador.com/historico/119176/cafe-juan-valdez-llega-con-dos-tiendas-al-pais.html>
- Teos, Edwin. “El Salvador el menos inversión recibe en la región”. La prensa gráfica. enero 2018. Acceso el 1 febrero 2019. <https://www.laprensagrafica.com/economia/El-Salvador-es-el-que-menos-inversion-recibe-en-la-region-20180114-0078.html>
- Vega Barbosa, Camilo. “Centroamérica. la oportunidad comercial de Colombia”. El Espectador. 4 julio 2017. <https://www.elespectador.com/economia/centroamerica-la-oportunidad-comercial-de-colombia-articulo>

Fuentes de electrónica:

1. Sitios Web:

- ALDESA. “Almacenes de desarrollo”. Acceso el 5 septiembre 2018. <http://www.aldesalogistica.com>
- Banco Agrícola. “Historia del banco”. Acceso 22 de noviembre 2018. <https://www.bancoagricola.com/historia/article/historia.htm>
- BCR. “Flujos Inversión Extranjera Directa por País de Procedencia”. Acceso 17 noviembre 2018. <https://www.bcr.gob.sv/bcrsite/?cdr=141&lang=es>
- BCR: Banco Central de Reserva. “Aumentos de Inversión Extranjera Directa sumaron US\$1060.3 millones en 2015”. Acceso el 12 de agosto 2019. https://www.bcr.gob.sv/esp/index.php?option=com_k2&view=item&id=764

- BCR: Banco Central de Reserva. “Informe de Comercio Exterior de El Salvador enero - diciembre 2015”. Acceso el 12 de agosto 2019. <https://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/1250151586.pdf>
- BCR-CIEX. “Documentos a presentar”. Acceso el 20 septiembre 2018. <http://www.ciexelsalvador.gob.sv/registroSIMP/index.php/importadores/documentos-a-presentar>
- Cancillería. Gobierno de Colombia. “El Salvador”. Acceso el 10 agosto de 2018. <https://www.cancilleria.gov.co/salvador>
- Colombia.com. “Economía”. Acceso el 1 de agosto de 2018. <https://www.colombia.com/colombia-info/informacion-general/economia/>
- Comercio y aduanas. “Qué es una aduana y cómo funciona”. Acceso el 5 septiembre 2018. <http://www.comercioyaduanas.com.mx/aduanas/aduana/que-es-una-aduana>
- Connectamericas. “PROESA te explica dónde invertir en El Salvador. sector por sector”. Acceso el 5 de febrero 2019. <https://connectamericas.com/es/service/proesa-te-explica-d%C3%B3nde-invertir-en-el-salvador-sector-por-sector>
- Cordero, Martha. “Inversión colombiana en Centroamérica”. Cepal. 2015. pág 18. PDF. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/38962/S1500945_es.pdf
- CVN. “Requisitos para importar en Colombia: documentos y enlaces para trámites”. Acceso el octubre 15 2018. <https://www.cvn.com.co/requisitos-para-importar-en-colombia-documentos-y-enlaces-para-tramites>

- Dinero. “EPM completa compra de electrificadoras de Panamá y El Salvador”. (2011). <https://www.dinero.com/negocios/articulo/epm-completa-compra-electrificadoras-panama-salvador/114615>
- Economía Pontificia Universidad Católica del Ecuador. “EFI- Economía y Finanzas Internacionales”. Acceso el 10 de agosto 2018. <http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php>
- EcuRed. “Balanza Comercial”. Acceso el 28 de agosto de 2018. https://www.ecured.cu/Balanza_Comercial
- Efxto. “Importaciones”. Acceso el 9 de septiembre 2018. <https://efxto.com/diccionario/importaciones>
- Efxto. “Tipo de cambio”. Acceso el 10 octubre 2018. <https://efxto.com/diccionario/tipo-de-cambio>
- Elsalvador.com. “Banca colombiana con fuerte presencia en Centroamérica”. 9 mayo 2014. Acceso el 28 agosto 2018. <http://www.sice.oas.org>
- Estrategia y negocio. “Juan Valdez Café llega a El Salvador”. (2014). <https://www.estrategiaynegocios.net/lasclavesdeldia/562848-406/juan-valdez-cafe-llega-a-el-salvador>
- Estrategia y negocios. “AFP Protección adquiere AFP Crecer en El Salvador”. (2011) <https://www.estrategiaynegocios.net/empresasmanagement/empresas/458871-330/afp-proteccion-adquiere-afp-crecer-en-el-salvador>
- Garay, Ane. “Inversión Extranjera Directa”. Acceso el 20 febrero de 2019. <http://omal.info/spip.php?article4822>
- Gestión. “Grupo Sura concretó la compra del 97% de la aseguradora ASESUISA”. (2014). Acceso el 14 noviembre 2018. <https://gestion.pe/economia/empresas/grupo-sura-concreto-compra-97-aseguradora-asesuisa>

- Jiménez Bermejo, Daniel. "Tipo de cambio". Economipedia. Acceso 10 octubre de 2018. <https://economipedia.com/definiciones/tipo-de-cambio.html>
- Kiziryán, Mariam. "Importación". Economipedia. Acceso el 8 septiembre 2018. <https://economipedia.com/definiciones/importacion.html>
- Martínez, Pascual. Colombia: "Ambiente de negocios y oportunidades para inversión". slideshare. Acceso el 15 el agosto 2018. <https://es.slideshare.net/MundoSpanish/contexto-socio-economico-en-colombia-pascual-martinez>
- MINCOMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO. "Tratados de Libre Comercio". Acceso 28 de agosto. http://www.tlc.gov.co/publicaciones/14515/tratado_de_libre_comercio_entre_la_republica_de_colombia_y_las_republicas_de_el_salvador_guatemala_y_honduras
- Ministerio de Hacienda. "Impuestos a pagar". Acceso el 15 septiembre 2018. http://www.mh.gob.sv/portal/page/portal/PMHAntiguo/Temas/Operaciones_Aduaneras/Proceso_Despacho/Proceso_Aduanero/Impuestos%20a%20pagar
- Ministerio de Hacienda. "Manual Único de Operaciones Aduaneras. Ministerio de Hacienda. Gobierno de El Salvador". Acceso el 10 agosto 2019. http://www7.mh.gob.sv/pmh/es/Temas/Manual_Unico_de_Operaciones_Aduaneras/Definiciones.html
- Ministerio de Hacienda. "Ubicación de la DGA". Acceso el 5 de septiembre 2018. https://www.mh.gob.sv/pmh/es/Temas/Manual_Unico_de_Operaciones_Aduaneras/Introduccion/Ubicacion_de_la_DGA.html

- Observatorio de la política China. “Interdependencia Compleja y la inserción China en el mercado internacional. El caso de la relación con Latinoamérica”. Acceso el 14 de agosto 2019. <http://politica-china.org/areas/politica-exterior/la-interdependencia-compleja>
- Observatorio de la política China. “Interdependencia Compleja y la inserción China en el mercado internacional. El caso de la relación con Latinoamérica”. Acceso el 14 de agosto 2019. <http://politica-china.org/areas/politica-exterior/la-interdependencia-compleja>
- Pérez Porto, Julián y Merino, María. “Definición de acuerdo bilateral. Definicion.de. Acceso el 25 agosto 2018. <https://definicion.de/acuerdo-bilateral/>
- Pineda. Roberto “La invasión colombiana a Centroamérica”. (2013). Acceso 13 de noviembre 2018. <https://www.alainet.org/es/active>
- Portafolio. “BuffaloWings vende el 60% de sus alitas en Colombia”. 16 noviembre 2016. Acceso el 15 febrero 2019. <https://www.portafolio.co/negocios/empresas/buffalo-wings-tiene-el-60-por-ciento-de-sus-ventas-en-colombia-501686>
- Portafolio. “La economía colombiana creció 4.3% en el 2013”. marzo 2014. Acceso 15 de agosto 2018. <https://www.portafolio.co/economia/finanzas/economia-colombiana-crecio-2013-66130>
- Portafolio. “Las empresas colombianas llegan fuerte a El Salvador”. (2011). Acceso el 23 de noviembre 2018. <https://www.portafolio.co/economia/finanzas/empresas-colombianas-llegan-fuerte-salvador>
- Procolombia. “Reporte trimestral de inversión extranjera directa en Colombia”. Acceso 15 el agosto 2018.

<http://www.inviertaencolombia.com.co/publicaciones/estadisticas-ied-en-colombia.html>

- PROCOLOMBIA. “TLC Colombia- El Salvador. Guatemala y Honduras”. -Exportaciones turismo inversión marca país. Acceso 12 agosto 2018. <https://procolombia.co/tlc-con-colombia/tlc-colombia-el-salvador-guatemala-y-honduras>
- Semana.com. “Los detalles del negocio Avianca-Taca”. (2009). <https://www.semana.com/economia/negocios/articulo/los-detalles-del-negocio-avianca-taca/108445-3>
- SICE- Sistema de Información sobre Comercio. “Tratado de Libre Comercio entre Colombia- El Salvador. Guatemala y Honduras”. Acceso 10 agosto 2019. http://www.sice.oas.org/TPD/COL_Norte/Text/Index_s.asp
- SICE-Sistema de Información sobre Comercio Exterior. “Colombia-Triángulo del Norte antecedentes y negociaciones”. Acceso el 12 agosto 2018. http://www.sice.oas.org/TPD/COL_Norte/COL_norte_s.ASP
- SICEX- Sistema Integrado de Comercio Exterior. “TLC Colombia. El salvador. Guatemala y Honduras”. Acceso el 11 agosto 2018. https://www.centrex.gob.sv/scx_html/TLCColombia.html
- Simoes, Alexander. “What does El Salvador export?”. OEC. último Acceso 11 de agosto 2019. https://oec.world/es/visualize/tree_map/hs92/export/slv/all/show/2017/
- Stock logistic. “¿Qué es el almacén de depósito temporal?”. Acceso el 5 septiembre 2018. <https://www.stocklogistic.com/que-es-el-almacen-de-deposito-temporal>
- Tendencia económica (blog). “Inserción de El Salvador en Mercados Mundiales”. 2 de marzo 2015.

<http://tendenciaseconomicas2015.blogspot.com/2015/03/productos-y-paises-de-importacion-en-el.html>

- TRADE MAP. “Trade statistics for international business development”. Acceso 6 de febrero 2019. https://www.trademap.org/tm_light/Country_SelProductCountry_TS_Graph.aspx?nvpm
- Vandak, Vanessa “Sectores estratégicos de Inversión en El Salvador”. PROESA. (septiembre 2016). Acceso el 25 noviembre 2018. <http://www.proesa.gob.sv/exportaciones/servicios-al-comprador/principales-sectores-de-exportacion/item/1224-sectores-estrat%C3%A9gicos-de-inversi%C3%B3n-en-el-salvador>
- Vasquez, Melissa. “Tratado de Libre Comercio”. Scribd. Acceso 13 de agosto 2018. <https://es.scribd.com/document/310554766/TRATADO-DE-LIBRE-COMERCIO-docx>
- Wradio. “El Salvador recibió 798 millones dólares en inversión colombiana desde 2010”. Acceso el 2 febrero 2019. <http://www.wradio.com.co/noticias/internacional/el-salvador-recibio-798-millones-dolares-en-inversion-colombiana-desde-2010/2017>

Fuentes legislativas:

1. Jurisprudencia

- Consejo de Ministros de la Integración Centroamericana. Código Aduanero Uniforme Centroamericano- CAUCA. (COMIECO: Consejo de Ministros de Integración Económica. 2008). artículo 1
- Consejo de Ministros de Integración Económica. Reglamento al Código Aduanero Uniforme Centroamericano- RECAUCA. (COMIECO. 2008). artículo 1.

ANEXOS

Anexo 1: Entrevista



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
Facultad de Jurisprudencia y Ciencias Sociales
Escuela de Relaciones Internacionales



TEMA: Tratado de Libre Comercio Colombia-Triángulo Norte Centroamericano: retos y oportunidades para la economía de El Salvador. período 2012-2016”

Entrevistado: Lic. Luis Córdova

Cargo del entrevistado: Jefe de la División de operaciones de la Dirección General de Aduanas

1. ¿El Tratado de Libre Comercio entre Colombia y el Triángulo Norte ha ayudado a agilizar las exportaciones e importaciones en El Salvador? Explique.

El TLC que entró en vigencia entre Colombia y El Salvador no ha agilizado el procedimiento comercial entre los países miembros. El Salvador desde antes que se firmará ese tratado ya había firmado y puesto en vigencia otros con países como Estados Unidos. Panamá. México. entre otros; los cuales establecen parámetros muy parecidos en los tratados. También. El Salvador está inscrito en convenios internacionales referentes al tema del comercio. estos y otros datos han ayudado que como país se establezcan condiciones para una rápida movilidad en la dinámica comercial en las aduanas. El único cambio significativo del tratado con Colombia y el TNC es el certificado de

origen de la mercancía el cual ofrece una preferencia arancelaria en comparación con otros países.

2. El tratado establece ciertas reglas como (tiempo de llegada y despacho de mercancías. derechos de aduanas. pagos. aranceles. entre otros). al ingresar las importaciones a El Salvador provenientes de los países miembros del tratado. ¿Se cumplen esas reglas?

El Salvador adoptó la resolución del RECAUCA del 2002. en el que se establece que los procedimientos aduanales se lleven en un tiempo aproximado de 24 horas y el tratado se establece 48 horas. Para que las disposiciones del tratado se cumplan conforme a la agilización de los procesos de exportación e importación el usuario tiene que tener listos documentos como: factura. certificación de origen. permisos si así fueran necesarios. entre otros que puedan estar publicados en la página oficial. Si todo se encuentra en orden y tiene clasificación VERDE. el cual lo obtienen el 85% de las operaciones. estas se despachan en menos de 24h. Si la mercadería es clasificada con ROJO el usuario tiene que ponerlo a disposición de los agentes de la aduana y desde ese momento empieza a correr el tiempo de espera para la salida de mercancía.

El 40% de los usuarios saben lo que tienen que hacer al llegar a la aduana y el otro 60% no acuden a la persona adecuada no tienen los documentos en regla y esto dificulta que se cumplan las disposiciones del tratado.

3. ¿Cuáles son los métodos que ocupan para la promoción de sus documentos. requisitos. aranceles. cambios administrativos aduanales? ¿Desde cuándo están activos estos métodos?

El Salvador cuenta con mecanismos de publicación desde antes de la firma del tratado con Colombia. es como una buena práctica de cada país. La página que se puede encontrar todo referente a la dinámica comercial es

www7.mg.gob.sv MANUAL ÚNICO DE OPERACIONES ADUANALES. También cuentan con la Unidad de Atención al Usuario. Unidad de Acceso de Información Pública. en las que se esclarecen dudas y procedimientos. Se confirma que El Salvador si tiene medios de promoción para agilizar las exportaciones e importaciones.

4. ¿Considera que la movilidad de mercancías dentro de las aduanas se encuentra con problemas que van más allá de la institución?. ¿Cuáles podrían ser estos problemas que entorpecen el funcionamiento de la dinámica dentro de las aduanas?

Hay varias cosas en las que se puede mejorar. pero por el momento El Salvador a través de la Aduana General ha impulsado varios proyectos para simplificar los procesos de exportaciones e importaciones. Por ejemplo: la creación de aduanas intermedias. en la que se hace el proceso de documentos de exportación y sí está listo pasa a frontera. esto evita el tráfico en la misma. También se ha implementado un nuevo programa SIDUNEA World. sistema que sustituye al sistema de presentar papeles en las fronteras. se espera que con este sistema el procedimiento sea mucho más rápido. Por el momento están funcionando ambos sistemas.

5. ¿Además de las exigencias con las que cuentan las aduanas por las Tratados de Libre Comercio? los países con los que se realizan intercambios tienen exigencias particulares que las aduanas deban de cumplir? No hay exigencias extras a las que se estipulan en el tratado.

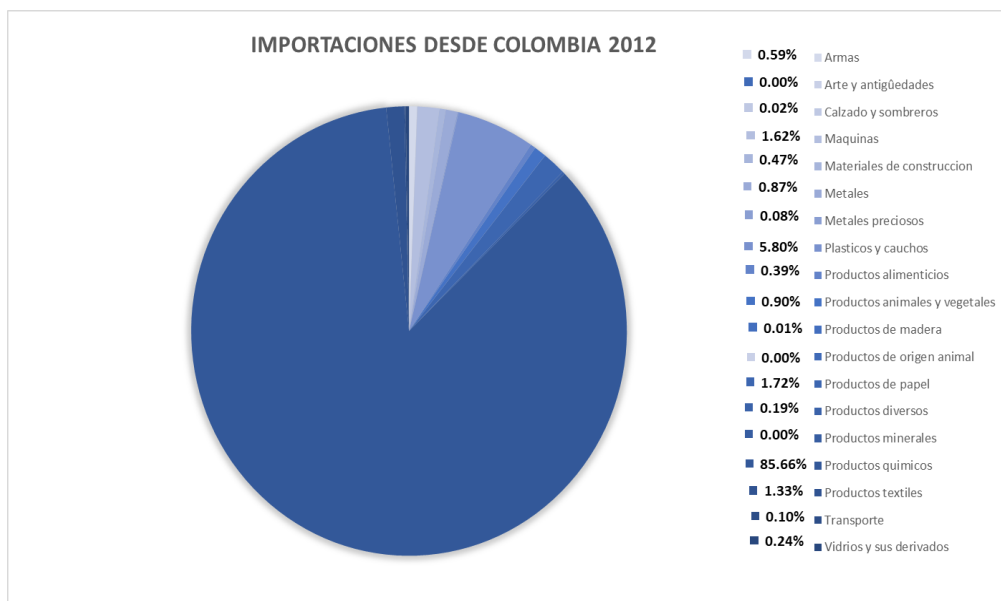
6. ¿Considera que el Tratado de Libre Comercio ha ayudado a El Salvador en la dinámica comercial?

No. porque los procedimientos de la dinámica comercial ya están establecidos en la legislación de cada país. y el hecho de que haya un tratado no significa que influenciará los procesos establecidos en el intercambio comercial.

Nota: Empleado público no quiso firmar ni sellar entrevista

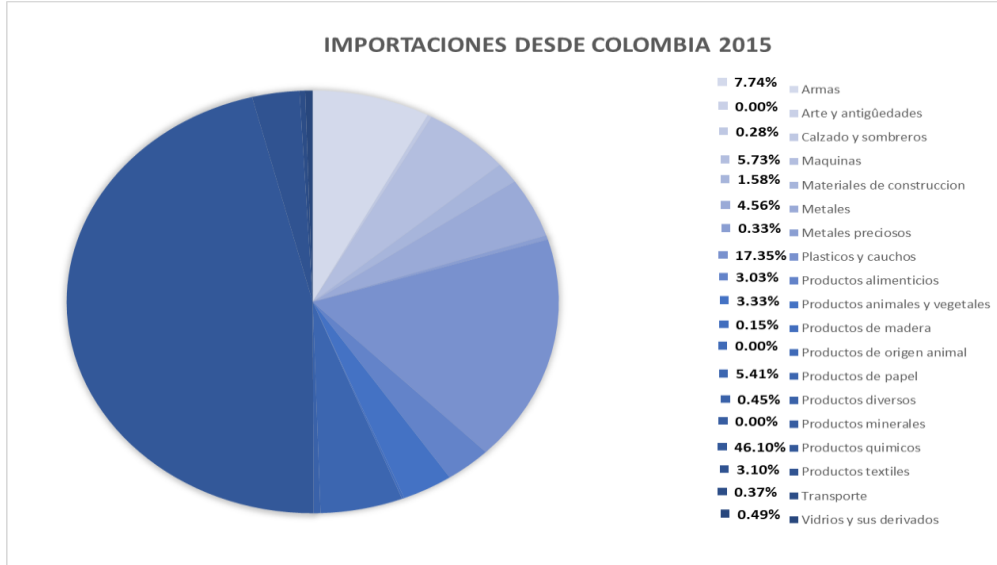
Anexo 2: Evolución de las importaciones de El Salvador desde Colombia

Gráfica 11: Importaciones de Colombia a El Salvador 2012



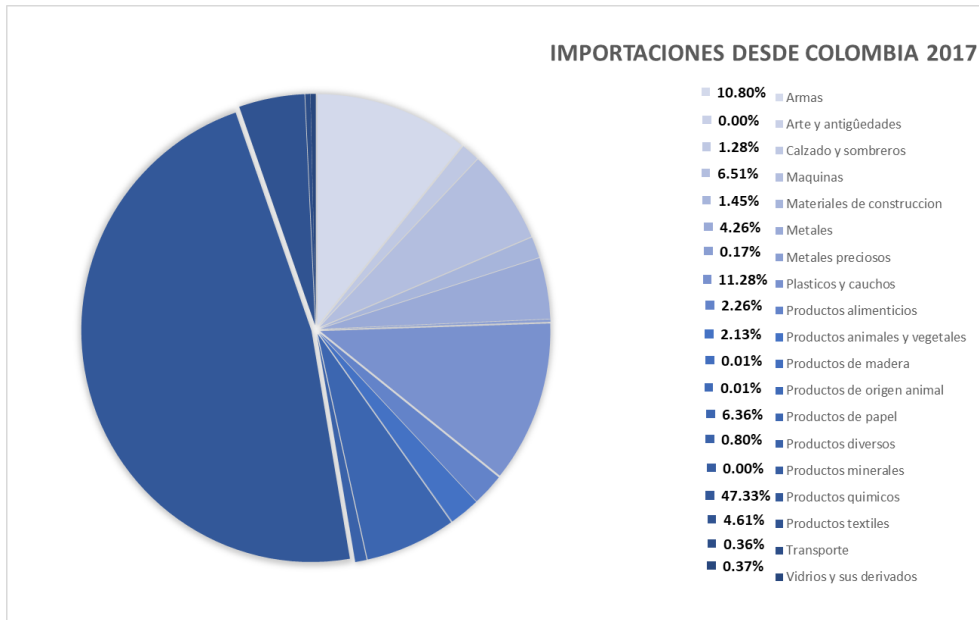
Fuente: Elaboración propia basados en datos del BCR 2012

Gráfica 12: Importaciones de Colombia a El Salvador 2015



Fuente: Elaboración propia basados en datos del BCR 2015

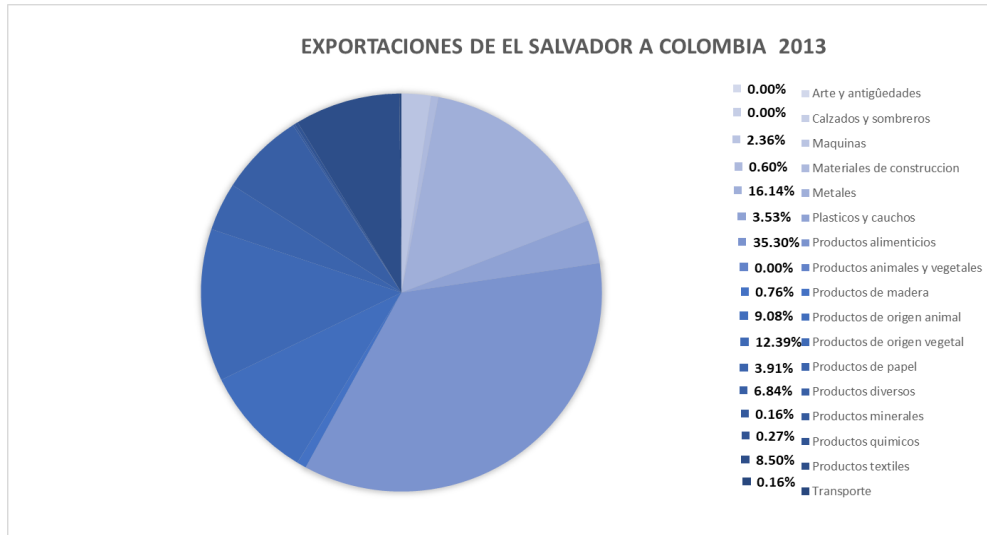
Gráfica 13: Importaciones de Colombia a El Salvador 2017



Fuente: Elaboración propia basados en datos del BCR 2017

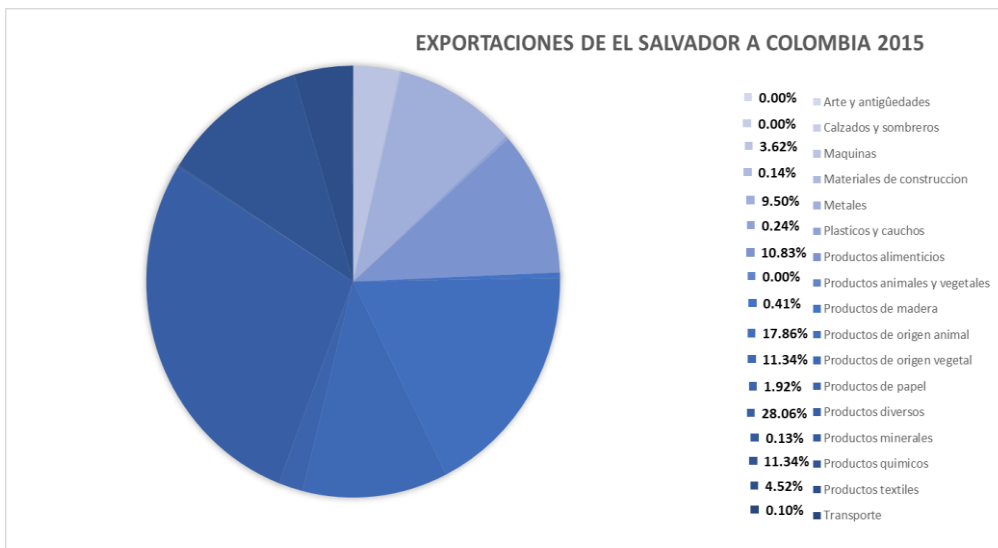
Anexo 3: Evolución porcentual de los rubros de las exportaciones de El Salvador desde Colombia. 2012. 2015 y 2017

Gráfica 14: Exportaciones de El Salvador a Colombia 2013



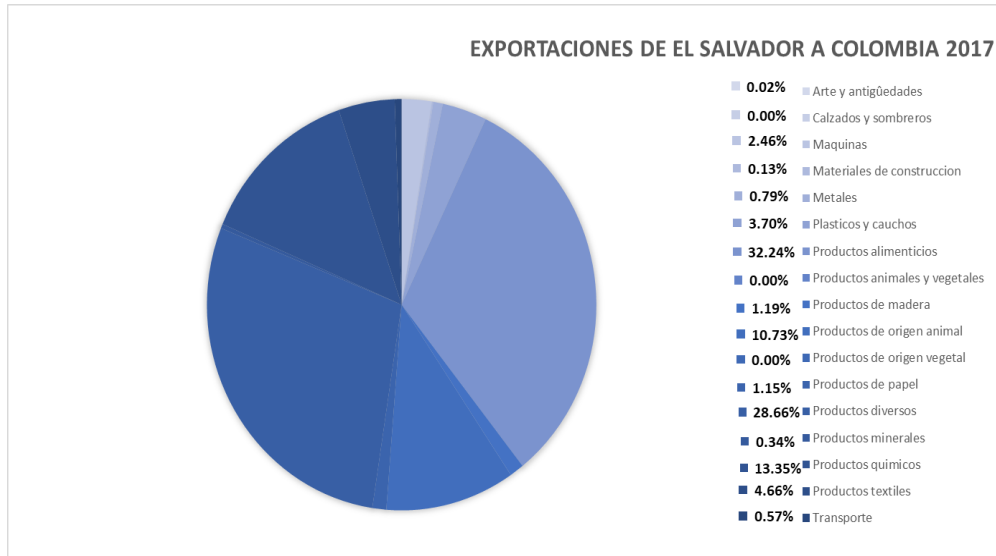
Fuente: Elaboración propia basados en datos del BCR 2012

Gráfica 15: Exportaciones de El Salvador a Colombia 2015



Fuente: Elaboración propia basados en datos del BCR 2015

Gráfica 16: Exportaciones de El Salvador a Colombia 2017



Fuente: Elaboración propia basados en datos del BCR 2017

Anexo 4: “Programa de desgravación arancelaria”

Anexo 3.4 Programa de Desgravación Arancelaria

1. Las siguientes categorías se aplicarán para desgravar los aranceles aduaneros de cada Parte, salvo que se disponga lo contrario en la lista de una de las Partes:

(1)	Los aranceles aduaneros sobre las mercancías originarias en las líneas arancelarias de la categoría <u>A</u> en la lista de una Parte, serán eliminados íntegramente y dichas mercancías quedarán libres de aranceles aduaneros a la entrada en vigor de este Tratado.
(2)	Los aranceles aduaneros sobre las mercancías originarias en las líneas arancelarias de la categoría <u>B</u> en la lista de una Parte, serán eliminados hasta en cinco (5) etapas anuales iguales, comenzando en la fecha de entrada en vigor de este Tratado, y tales mercancías quedarán libres de aranceles aduaneros a partir del 1 de enero del año especificado entre paréntesis a la par de la letra que representa la categoría de desgravación.
(3)	Los aranceles aduaneros sobre las mercancías originarias en las líneas arancelarias de la categoría <u>C</u> en la lista de una Parte, serán eliminados hasta en diez (10) etapas anuales iguales, comenzando en la fecha de entrada en vigor de este Tratado y tales mercancías quedarán libres de aranceles aduaneros a partir del 1 de enero del año especificado entre paréntesis, a la par de la letra que representa la categoría de desgravación.
(4)	Los aranceles aduaneros sobre las mercancías originarias en las líneas arancelarias de la categoría <u>C*</u> en la lista de una Parte, se mantendrán en su tasa base durante los años especificados a la par de la categoría de desgravación. A partir del 1 de enero del año siguiente al período de gracia, los aranceles se reducirán hasta en nueve (9) etapas anuales iguales y tales mercancías quedarán libres de aranceles aduaneros a partir del 1 de enero del año especificado entre paréntesis, a la par de la letra que representa la categoría de desgravación y el período de gracia.
(5)	Los aranceles aduaneros sobre las mercancías originarias en las líneas arancelarias de la categoría <u>D</u> en la lista de una Parte, serán eliminados hasta en quince (15) etapas anuales iguales, comenzando en la fecha de entrada en vigor de este Tratado y tales mercancías quedarán libres de aranceles aduaneros a partir del 1 de enero del año especificado entre paréntesis, a la par de la letra que representa la categoría de desgravación.
(6)	Los aranceles aduaneros sobre las mercancías originarias en las líneas arancelarias de la categoría <u>D*</u> en la lista de una Parte, se mantendrán en su tasa base por dos (2) años. A partir del 1 de enero del año tres (3), los aranceles se reducirán en diez (10) etapas anuales iguales y tales mercancías quedarán libres de aranceles aduaneros a partir del 1 de enero del año doce (12).
(7)	Las mercancías en las líneas arancelarias de la categoría <u>E</u> en la lista de una Parte, estarán exentas de cualquier disciplina u otro tipo de compromiso del presente Tratado, salvo las mercancías listadas en el Apéndice del presente Anexo, las cuales hacen parte de esta misma categoría y se identifican

	como <u>E*</u> , mercancías a las que se les aplicarán las disciplinas establecidas en dicho Apéndice.
(8)	Los aranceles aduaneros sobre las mercancías originarias en las líneas arancelarias de la categoría <u>F</u> en la lista de una Parte, serán eliminados en veinte (20) etapas anuales iguales, comenzando en la fecha de entrada en vigor de este Tratado y tales mercancías quedarán libres de aranceles aduaneros a partir del 1 de enero del año veinte (20).
(9)	Los aranceles aduaneros sobre las mercancías originarias en las líneas arancelarias de la categoría <u>F*</u> en la lista de una Parte, se mantendrán en su tasa base por ocho (8) años. A partir del 1 de enero del año nueve (9), los aranceles se reducirán en doce (12) etapas anuales iguales y tales mercancías quedarán libres de aranceles aduaneros a partir del 1 de enero del año veinte (20).
(10)	Los aranceles aduaneros sobre las mercancías originarias en las líneas arancelarias de la categoría <u>G</u> en la lista de una Parte, se mantendrán con preferencia arancelaria especificada en porcentaje a la par de la letra que representa la categoría de desgravación; dicha preferencia aplica sobre el arancel indicado en la columna Tasa Base.
(11)	A las mercancías originarias en las líneas arancelarias de la categoría <u>H</u> en la lista de una Parte, se les asigna un contingente arancelario especificado entre paréntesis, a la par de la letra representando la categoría de desgravación, libre de aranceles aduaneros; y, fuera de contingente, estarán exentos de cualquier compromiso de reducción.
(12)	Los aranceles aduaneros sobre las mercancías originarias en las líneas arancelarias de la categoría <u>I</u> en la lista de una Parte, serán reducidos hasta el nivel arancelario especificado a la par de la letra representando la categoría de desgravación, a la fecha de entrada en vigor de este Tratado y luego permanecerán a ese nivel, sin reducción alguna.
(13)	Los aranceles aduaneros sobre las mercancías originarias en las líneas arancelarias de la categoría <u>J</u> en la lista de una Parte, serán reducidos hasta el nivel arancelario especificado a la par de la letra representando la categoría de desgravación, en cinco (5) etapas anuales iguales a partir de la entrada en vigor de este Tratado y luego permanecerán a ese nivel, sin reducción alguna.
(14)	Los aranceles aduaneros sobre las mercancías originarias en las líneas arancelarias de la categoría <u>K</u> en la lista de una Parte, serán reducidos hasta el nivel arancelario especificado a la par de la letra representando la categoría de desgravación, en nueve (9) etapas anuales iguales a partir de la entrada en vigor de este Tratado y luego permanecerán a ese nivel, sin reducción alguna.

Fuente: Tratado de Libre Comercio entre la República Colombia y las República de El Salvador, Guatemala y Honduras

Anexo 5: Documentos para las importaciones en Colombia

1. Inscripción para pertenecer al régimen común

DIAN® Departamento de Ingresos y Estudios Tributarios		Formulario del Registro Único Tributario Hoja Principal		MUSCA Ministerio Único del Sistema de Cuentas Públicas		001			
2. Concepto <input type="checkbox"/> 0 <input checked="" type="checkbox"/> 2 Actualización <small>Español reservado para la DIAN</small>				4. Número de formulario					
5. Número de Identificación Tributaria (NIT):		6. DV/		12. Dirección seccional Inspección de Barranquilla		14. Buzón electrónico			
IDENTIFICACION									
54. Tipo de contribuyente: Persona natural o sucesión ilíquida <input checked="" type="checkbox"/> 2		25. Tipo de documento: Cédula de ciudadanía <input checked="" type="checkbox"/> 1 <input checked="" type="checkbox"/> 3		26. Número de identificación:		27. Fecha expedición:			
Lugar de expedición COLOMBIA		28. País: 1 0 0		29. Departamento: Atlántico		30. Ciudad/Municipio: Barranquilla			
31. Primer apellido		32. Segundo apellido		33. Primer nombre		34. Otros nombres			
35. Razón social:									
36. Nombre comercial:									
37. Sigla:									
UBICACION									
38. País: COLOMBIA		39. Departamento: Atlántico		40. Ciudad/Municipio: Barranquilla		41. Dirección principal			
42. Correo electrónico:		43. Apartado aéreo		44. Teléfono 1:		45. Teléfono 2:			
CLASIFICACION									
Actividad económica				Ocupación		52. Número establecimiento			
46. Código: 7 0 1 0		47. Fecha inicio actividad: 2 0 1 2 0 2 1 5		48. Código: 7 0 2 0		49. Fecha inicio actividad: 2 0 1 3 0 7 0 1			
50. Código: 1		51. Código: 2 4 1 0		52. Número establecimiento: 0 0					
Responsabilidades, Calidades y Atributos									
53. Código: 1 2									
12- Ventas régimen simplificado									
Usuarios aduaneros				Exportadores					
54. Código: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10				55. Forma <input type="checkbox"/> 56. Tipo <input type="checkbox"/>		57. Modo <input type="checkbox"/> 58. CPC <input type="checkbox"/>			
Para uso exclusivo de la DIAN									
59. Anexos: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		60. No. de Folios: <input type="text"/>		61. Fecha: <input type="text"/>					
La información contenida en el formulario, será responsabilidad de quien lo suscribe y en consecuencia corresponde exactamente a la realidad, por lo anterior, cualquier falsedad o inexactitud en que incurra podrá ser sancionada. Artículo 18 Decreto 2400 de Noviembre de 2013 Firma del solicitante:				Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice. Firma autorizada: 984. Nombre 985. Cargo: CONTRIBUYENTE					

Fecha generación documento PDF: 27-08-2014 10:52:37AM

Fuente: "Requisitos para importar en Colombia". CVN. acceso 20 febrero 2019.
<https://www.cvn.com.co/requisitos-para-importar-en-colombia-documentos-y-enlaces-para-tramites/>

2. NIT

MINISTERIO DE HACIENDA
DIRECCION GENERAL DE IMPUESTOS INTERNOS
TARJETA DE IDENTIFICACION TRIBUTARIA

LA EMPRESA, S. A. DE C. V.
NOMBRE DEL CONTRIBUYENTE

No. DE IDENTIFICACION TRIBUTARIA (NIT) **0614-290209-000-0**


 REPUBLICA DE EL SALVADOR EN LA AMERICA CENTRAL
 FIRMA DEL FUNCIONARIO AUTORIZADO

29	02	09
DIA	MES	AÑO

FECHA DE EXPEDICION

Fuente: "Requisitos para importar en Colombia". CVN. acceso 20 febrero 2019.
<https://www.cvn.com.co/requisitos-para-importar-en-colombia-documentos-y-enlaces-para-tramites/>

3. Lista de empaque

PACKING LIST

SHIPPER: _____ CONSIGNEE: _____
 _____ NOTIFY: _____
 VESSEL: _____ P.O. NO. _____ MARKS: _____
 DATE: _____ INVOICE NO. _____

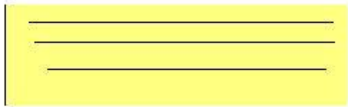
PKG NO. & TYPE	CONTENTS	NET WT. EACH	GROSS WT. EACH	TOTAL NET WEIGHT	TOTAL GROSS	DIMENSIONS Height X Width X Length	TOTAL CUBIC FEET

TOTAL GROSS WEIGHT: _____ NET WT: _____ CUBE: _____ NO. PCS: _____

Fuente: "Requisitos para importar en Colombia". CVN. acceso 20 febrero 2019.
<https://www.cvn.com.co/requisitos-para-importar-en-colombia-documentos-y-enlaces-para-tramites/>

4. Factura Comercial

FACTURA COMERCIAL

EMPRESA EXPORTADORA:							
Direccion:.....							
Telefono / Fax:.....							
E-mail:.....							
Señores:		Nombre de Contacto:.....					
EMPRESA IMPORTADORA:		Nuestra referencia:.....					
Direccion:.....		N° Cliente:.....					
Atencion:.....		N° de Orden de Pedido:.....					
INVOICE (FACTURA COMERCIAL) N°:.....		Fecha:.....					
La mercancia ha sido enviada en:							
Dimensiones Embalaje: Grossweight (Peso Bruto): 231,524.60 kg Netweight (Peso Neto): 230,000.00 kg Marks (marcas): CALLAO PERU Via: Maritima Made in: Brasil							
ITEM	CANTIDAD	UNID.	DESCRIPCION DE MERCANCIAS	PARTIDA ARANCELARIA	MONEDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
01	CONTAINERS 14 (9,200 BAGS)	230	TM DE POLIPROPILENO PROLEM			USD / MT 760.87	USD 175,000.00
			FOB VALUE				175,000.00
			FREIGHT VALUE				25,700.00
			CFR CALLAO				200,700.00
			FREIGHT PREPAID				
INCOTERM: CFR CALLAO		TOTAL FACTURADO				200,700.00	

Fuente: "Requisitos para importar en Colombia". CVN. acceso 20 febrero 2019.
<https://www.cvn.com.co/requisitos-para-importar-en-colombia-documentos-y-enlaces-para-tramites/>

5. Certificado de origen

APENDICE			
CERTIFICADO DE ORIGEN			
1.- País Exportador:		2. País Importador:	
3.- N/o (1):	4.- NABANDINA	5.- Denominación de las mercancías:	
<p>6.- DECLARACION DE ORIGEN</p> <p>Declaramos que las mercancías indicadas en el presente formulario correspondientes a la factura comercial No. _____ Cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) _____ de conformidad con el siguiente desglose:</p>			
3.- N/o (1):	7.- NORMAS (3)		
8.- Fecha:		9.- Razón social del exportador o productor:	
Día	Mes	Año	10.-Firma y sello del exportador o productor
11.-Observaciones:			
<p>12. CERTIFICADO DE ORIGEN</p> <p>Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de: _____ a los _____</p> <p style="text-align: right;">_____ Nombre, firma y sello Entidad Certificadora</p>			
<p>Notas : (1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente Certificado. En caso de ser insuficiente,</p> <p>(2) Especificar si se trata de un Acuerdo de Alcance Regional o de Alcance Parcial, indicando el número de esté.</p> <p>(3) En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de orden.</p> <p>-. El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmiendas.</p>			

Fuente: "Requisitos para importar en Colombia". CVN. acceso 20 febrero 2019. <https://www.cvn.com.co/requisitos-para-importar-en-colombia-documentos-y-enlaces-para-tramites/>

6. Declaración andina del valor

 Declaración Andina del Valor				560		
Espacio reservado para la DIAN			1. Año: <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> 4. Número de formulario: 560600000000 0  (4157707212489984/8020)056060000000 0			
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)		6. DV	7. Primer apellido	8. Segundo apellido	9. Primer nombre	10. Otros nombres
11. Razón social						
24. Cód. Admón.		25. Tipo declaración Andina del Valor		26. No. Declaración de importación		27. Fecha
28. Cód. Nivel comercial importador		29. Especifique		30. Cód. Condición Exportador / Proveedor		31. Especifique
32. Resolución de aduana No.		33. Año	Mes	Día	34. Código Tipo resolución	
38. Condiciones de entrega Incoterms:		39. Lugar		40. Cód. país procedencia		41. Factura No.
43. Contrato u otro documento		44. No. de contrato u otro documento		45. Año	Mes	Día
				46. Valor del contrato u otro documento		

Fuente: “Requisitos para importar en Colombia”. CVN. acceso 20 febrero 2019.
<https://www.cvn.com.co/requisitos-para-importar-en-colombia-documentos-y-enlaces-para-tramites/>

7. Documento de transporte

CARTA PORTE TRANSPORTE PÚBLICO DE MERCANCIAS. 130603003

DOCUMENTO DE CONTROL DE LOS ENVÍOS DE TRANSPORTE PÚBLICO DE MERCANCIAS		
ORIGEN	DESTINO	FECHA
DATOS DE LA EMPRESA CARGADORA		
NOMBRE:	DIRECCIÓN:	Firma:
Observaciones:		
DATOS DEL EXPEDIDOR (si no coincide con la empresa expedidora)		
NOMBRE:	DIRECCIÓN:	Firma:
Observaciones:		
DATOS DEL OPERADOR DE TRANSPORTE (en el caso de que intervenga)		
NOMBRE:	DIRECCIÓN:	Firma:
Observaciones:		
DATOS DE LA EMPRESA TRANSPORTISTA		
NOMBRE:	DIRECCIÓN:	Firma:
Observaciones:		
MATRÍCULAS DE LOS VEHÍCULOS QUE INTERVIENEN EN EL TRANSPORTE		
DATOS DEL DESTINATARIO O CONSIGNATARIO:		
NOMBRE:	DIRECCIÓN:	Firma:
Observaciones:		
DATOS DE LA MERCANCÍA:		
NATURALEZA:	PESO:	Nº DE BULTOS
A solicitud de todos los intervinientes. PRECIO PAGADO POR EL TRANSPORTE, o referencia al contrato:		

www.ecosmep.com

Fuente: “Requisitos para importar en Colombia”. CVN. acceso 20 febrero 2019.
<https://www.cvn.com.co/requisitos-para-importar-en-colombia-documentos-y-enlaces-para-tramites/>


Anexo 6: Entrevista a financiera Banco Agrícola



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
Facultad de Jurisprudencia y Ciencias Sociales
Escuela de Relaciones Internacionales



TEMA: “Tratado de Libre Comercio Colombia-Triángulo Norte Centroamericano: retos y oportunidades para la economía de El Salvador, periodo 2012-2016”

Entrevistado: Katherine Leiva 
Cargo del entrevistado: Analista.

1. Sabe usted, ¿Cuánto tiempo de experiencia tiene su empresa dentro del país?

Banco Agrícola tiene más de 60 años de estar en el mercado de El Salvador, además de ser en la actualidad el banco con mayor porcentaje de participación en sistema financiero del país.

2. ¿Cuánto es la variación en cantidad de personal desde la fecha de inicio de operaciones de la empresa hasta la fecha?

En 1955 el año de su fundación comenzó con 14 empleados, en la actualidad cuenta con más de 3000 empleados por lo que es notable su crecimiento.

3. ¿Qué considera usted que tiene su empresa a diferencias de otras para que el posicionamiento sea estable o esté entre los mejores?

Una de las principales diferencias de Banco Agrícola entre otros bancos es que ha logrado mantener su nombre y su identidad visual desde su fundación, teniendo un leve cambio en el logo 2013, a pesar de haber sido comprado por el Grupo Bancolombia en 2004; lo que genera confianza y fidelidad en el cliente. Por el contrario de otros bancos que han sufrido cambios drásticos no solo en su imagen sino en toda su operación.

Otra ventaja competitiva muy evidente es la cobertura que tiene en todo el país, ofreciendo diferentes puntos de contacto como agencias, cajeros automáticos, corresponsales financieros, etc.

4. A partir del capital con el que ingresó la empresa a El Salvador, ¿Cuánto ha sido el aumento o la disminución monetaria ya sea en porcentaje o cantidad?

5. ¿Cuentan con una meta anual para la empresa en general o por sucursal? ¿De cuánto es la meta?

Toda empresa debe tener claros sus objetivos, para cual es indispensable definir un norte por consiguiente metas cuantitativas, en el banco estas metas se miden tanto global como por agencia.

6. ¿Por qué los consumidores deben preferir sus productos en términos de calidad antes los productos de su competencia?

Los servicios y productos que ofrece el banco tienen tasas competitivas y tiene una cobertura que tienen con diferentes comercios afiliados en sus formas de pagos, ofreciendo canales físicos y digitales al cliente.

7. ¿Cree que El Salvador cumple con las expectativas de oferta que tiene la empresa?

El banco a pesar de ser el número uno en el mercado tiene oportunidades de crecimiento en el mercado, por ejemplo: la pequeña y mediana empresa, profesionales independientes, entre otros. Que a lo largo de los años han mostrado un comportamiento creciente para lo cual muchos bancos están interesados en abrir puertas a este tipo de clientes potenciales.

8. ¿Qué expectativas tiene la empresa dentro de El Salvador?

El banco tiene expectativas de seguir creciendo, gracias a los proyectos por parte del gobierno y empresas privadas que muestran interés en poder invertir en El Salvador, generando un incentivo a la banca para ofrecer al mercado mejores productos adecuados a las diferentes necesidades del negocio.

9. ¿Por qué considera que El Salvador es un buen país para invertir?

El país cuenta con diferentes ventajas competitivas como por ejemplo su mano de obra productiva, ubicación estratégica, estabilidad monetaria, entre otras. Lo genera un interés en los inversores de distintos sectores, pero lo que significa un reto al país a potenciar sus fortalezas y desarrollar sus área de mejora, todo esto para poder establecer y mantener relaciones estratégicas que impulsen la inversión en el país.

Anexo 7: Entrevista a empresa Arturo Calle



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
Facultad de Jurisprudencia y Ciencias Sociales
Escuela de Relaciones Internacionales



TEMA: "Tratado de Libre Comercio Colombia-Triángulo Norte Centroamericano: retos y oportunidades para la economía de El Salvador, período 2012-2016"

Entrevistado: Patricia Ramirez

Cargo del entrevistado: Encargada de tienda.

1. Sabe usted, ¿Cuánto tiempo de experiencia tiene su empresa dentro del país?

Tiene cuatro años en el mercado salvadoreño.

2. ¿Cuánto es la variación en cantidad de personal desde la fecha de inicio de operaciones de la empresa hasta la fecha?

36% de rotación al año 2018

38% de rotación al año 2017

3. ¿Qué considera usted que tiene su empresa a diferencias de otras para que el posicionamiento sea estable o esté entre los mejores?

Somos una empresa que tenemos poco tiempo en este mercado. Sin embargo creemos que es nuestro asesoramiento personalizado el que hace la diferencia a comparación de otras marcas.

4. A partir del capital con el que ingresó la empresa a El Salvador, ¿cuánto ha sido el aumento o la disminución monetaria ya sea en porcentaje o cantidad?

(36% de rotación al año 2018)
(38% de rotación al año 2017)

Con el 10% en aumento.

5. ¿Cuentan con una meta anual para la empresa en general o por sucursal? ¿De cuánto es la meta?

Maru somos una empresa que trabajamos con metas
Nuestra meta anual puede aumentar el 10%
a comparación de año pasado. (Dato no se puede dar)

6. ¿Por qué los consumidores deben preferir sus productos en términos de calidad antes los productos de su competencia?

Somos una marca Colombiana, y que en el comercio tenemos aproximadamente 50 años, y lo que más valoramos es nuestro personal, ellos son parte para que los productos puedan tener una calidad, ya que hay artesanos para hacer el calzado a mano (pespunte), los trajes están hechos por madres de familia y se les paga con un justo salario.

7. ¿Cree que El Salvador cumple con las expectativas de oferta que tiene la empresa?

Creemos que El Salvador es un país pequeño que siembargo si cumple con las expectativas de oferta.

8. ¿Qué expectativas tiene la empresa dentro de El Salvador?

Expandirnos a nivel nacional

9. ¿Por qué considera que El Salvador es un buen país para invertir?

- Por Estabilidad monetaria
- Por costos competitivos

Anexo 8: Entrevista a aseguradora Asesuisa



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
Facultad de Jurisprudencia y Ciencias Sociales
Escuela de Relaciones Internacionales



TEMA: "Tratado de Libre Comercio Colombia-Triángulo Norte Centroamericano: retos y oportunidades para la economía de El Salvador, período 2012-2016"

Entrevistado: *Martin Ulises Dueñas Espinoza*
Cargo del entrevistado: *Contador General*

1. Sabe usted, ¿Cuánto tiempo de experiencia tiene su empresa dentro del país?

49 años en el mercado asegurador y 5 años con capital colombiano

2. ¿Cuánto es la variación en cantidad de personal desde la fecha de inicio de operaciones de la empresa hasta la fecha?

un crecimiento del 15% aproximadamente

3. ¿Qué considera usted que tiene su empresa a diferencias de otras para que el posicionamiento sea estable o esté entre los mejores?

El conocimiento del mercado junto con el apoyo operacional por parte del grupo financiero Sanmexicana de Seguros (Colombia)

4. A partir del capital con el que ingresó la empresa a El Salvador, ¿cuánto ha sido el aumento o la disminución monetaria ya sea en porcentaje o cantidad?

No ha cambiado. Las utilidades no se han capitalizado, únicamente han habido distribuciones



5. ¿Cuentan con una meta anual para la empresa en general o por sucursal? ¿De cuánto es la meta?

Si - El crecimiento esta en funcion al costo del capital invertido por el principal accionista.

6. ¿Por qué los consumidores deben preferir sus productos en términos de calidad antes los productos de su competencia?



7. ¿Cree que El Salvador cumple con las expectativas de oferta que tiene la empresa?

Si, cumple con todas las expectativas.

8. ¿Qué expectativas tiene la empresa dentro de El Salvador?

Ser la mejor aseguradora proporcionando a los asegurados soluciones a todos sus requerimientos

9. ¿Por qué considera que El Salvador es un buen país para invertir?

En mercado potencial que tiene muchas posibilidades de desarrollo de nuevos productos (servicio) que brinden seguridad y soluciones



Anexo 9: Entrevista Davivienda



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
Facultad de Jurisprudencia y Ciencias Sociales
Escuela de Relaciones Internacionales



TEMA: "Tratado de Libre Comercio Colombia-Triángulo Norte
Centroamericano: retos y oportunidades para la economía de El Salvador,
período 2012-2016"

Entrevistado: *Lic. Daniel Alexander Flores*

Cargo del entrevistado: *Gerente de operaciones de la zona centro*

1. Sabe usted, ¿Cuánto tiempo de experiencia tiene su empresa dentro del país sin y con la inversión extranjera de Colombia?
Davivienda nació o llegó a El Salvador en 2012 para comprar HSBC, pero ese banco estaba desde el 2005, que fue quién compró a el Banco Salvadoreño.
2. ¿Cuánto es la variación en cantidad de personal desde la fecha de inicio de operaciones de la empresa hasta la fecha?
Ese dato solo lo maneja Desarrollo Organizacional y Planilla, pero en agencia no es muy alta la rotación, quizás en aproximado del 20%, se contrataron mucha gente joven.
3. ¿Qué considera usted que tiene su empresa a diferencias de otras para que el posicionamiento sea estable o esté entre los mejores?
Creo que es la economía que hemos estado en nuestro cliente, el servicio que prestamos, además tenemos buenas tasas de interés que nos hacen competitivos.
4. A partir del capital con el que ingresó la empresa a El Salvador, ¿Cuánto ha sido el aumento o la disminución monetaria ya sea en porcentaje o cantidad?
Ese dato no se puede brindar por políticas de privacidad y seguridad de la empresa.

5. ¿Cuentan con una meta anual para la empresa en general o por sucursal? ¿De cuánto es la meta?

Las metas generalmente son en ventas y colocación de créditos personales, tarjetas de crédito y captación de fondos, pero no le pudo brindar números.

6. ¿Por qué los consumidores deben preferir sus productos o servicios en términos de calidad ante su competencia?

Bueno, uno siempre habla bien de la empresa que representa, y la vivienda aparte de tener presencia en los 14 departamentos (57 puntos de servicio) también ha tratado de hacer de nuestras sucursales sean amigables en el cliente, así como nuestros servicios en línea y call center.

7. ¿Cree que El Salvador cumple con las expectativas de oferta que tiene la empresa? ¿Por qué?

Si. Ya tenemos más de 6 años de estar presente en el país y seguimos aquí, creciendo y con expectativas de expansión.

8. ¿Qué expectativas tiene la empresa dentro de El Salvador?

Plus seguir el rumbo que llevamos, seguir expandiendo nuestras operaciones y permanecer en el gusto de los salvadoreños.

9. ¿Por qué considera que El Salvador es un buen país para invertir?

Financieramente tiene condiciones óptimas para el desarrollo y crecimiento de una empresa, es políticamente estable y tiene un continuo crecimiento económico.

5. ¿Cuentan con una meta anual para la empresa en general o por sucursal? ¿De cuánto es la meta?

No, no específico

6. ¿Por qué los consumidores deben preferir sus productos o servicios en términos de calidad ante su competencia?

Porque somos un buen servicio y los clientes eligen esta empresa por disponibilidad del lugar.

7. ¿Cree que El Salvador cumple con las expectativas de oferta que tiene la empresa? ¿Por qué?

Si, hay una buena parte del territorio que no cuenta con servicio de energía eléctrica

8. ¿Qué expectativas tiene la empresa dentro de El Salvador?

Esperamos que otros hogares salvadoreños tengan acceso al servicio de electricidad en sus casas.

9. ¿Por qué considera que El Salvador es un buen país para invertir?

Existen las condiciones para hacer crecer este negocio.

Anexo 11. Logos de las principales empresas procedentes de Colombia en El Salvador

1. Banco Agrícola



3. DAVIVIENDA



2. Café Juan Valdez



4. ASESUISA



5. DECAMERON



7. AFP Crecer



6. DELSUR



8. EMI

