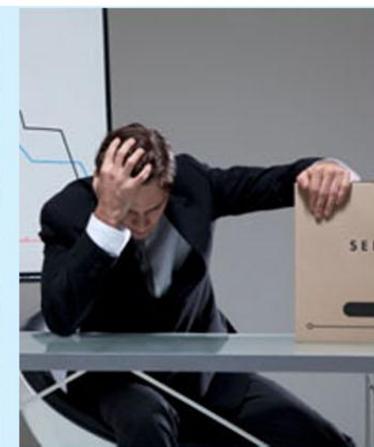
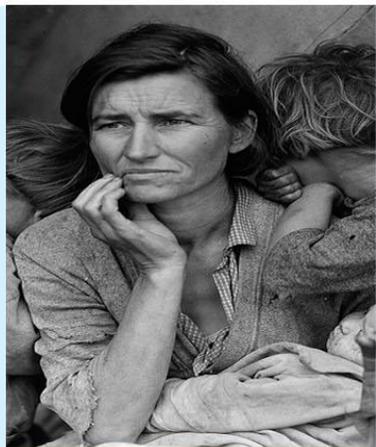




EL SALVADOR COYUNTURA ECONÓMICA

**Instituto de Investigaciones Económicas
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de El Salvador**

Cuarta Época, año n° 1, Primer Trimestre 2014



El Salvador
Coyuntura Económica
Instituto De Investigaciones Económicas (INVE)
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de El Salvador
Cuarta Época Año 1 Número 3 Primer Trimestre 2014

Autoridades de la Facultad:

Decano: MSC. Roger Armando Arias Alvarado
Vice Decano: Lic. Álvaro Edgardo Calero Rodas
Secretario: MAE José Ciriaco Gutiérrez C.

JUNTA DIRECTIVA

Representación Docente:

LICDA. Glendy Ruth García De Arana
LICDA. Deysi Maribel Renderos De Molina
LIC. Jorge Alfonso Hernández
LIC. Manuel De Jesús Fornos Gómez

Representación del Sector Profesional:

Lic. José Luis Argueta Antillón
Lic. Oscar René Archilla Chiquillo
Licda. Ana Cristina Moreira De Gutiérrez
Lic. Javier Atilio León Deras

Representación del Sector Estudiantil:

Br. Juan Pablo Marín
Br. Elmer Alfonso Osorio
Br. Bárbara Concepción Aguilar
Br. Gabriel De Jesús García Córdova



Colaboraciones Para Este Número

Santiago Ruiz Granadino
Ever Misael Mejía Cortez
Luz Idalia Zelada Sánchez
José Edgardo Molina Mata
Miguel Medardo López y López

Director del INVE

Santiago Ruiz Granadino
santiagoruizgranadino@yahoo.es

DIAGRAMACIÓN:

Ever Misael Mejía

DISEÑO DE PORTADA

Ever Misael Mejía

La portada contiene un collage de imagines alusivas a los artículos vertidos en la revista, y representa un diseño llamativo y novedoso para representar la Coyuntura Económica de nuestro país.

“Los conceptos vertidos en los artículos son de exclusiva responsabilidad de sus autores, y no representan necesariamente el pensamiento de la institución.”

Final Avenida “Héroes y Mártires 30 de julio”,
San Salvador, El Salvador, C.A.

Telefax: (503) 2226-6469

E-mail: inve@ues.edu.sv,
santiagoruizgranadino@yahoo.es

Visite nuestra web:

<http://www.fce.ues.edu.sv/index.php/facultad/inve>
<https://www.facebook.com/INVEUES>

CONTENIDO

	Pág.
Editorial	i
1. Desigualdades Económicas en El Salvador Santiago Ruiz Granadino	5
2. Reseña Seminario Taller “Acuerdo de Asociación Unión Europea-Centroamérica” Oportunidades Para Exportar (Parte I) Santiago Ruiz Granadino	8
3. Reseña Seminario Taller “Acuerdo de Asociación Unión Europea-Centroamérica” Oportunidades Para Exportar (Parte II) Ever Misael Mejía Cortez	14
4. La Producción y Comercialización del Frijol En El Salvador Luz Idalia Zelada	32
5. Sistematización de Experiencias Locales de Desarrollo Rural Miguel Medardo López y López Santiago Ruiz Granadino	46
6. Política Fiscal Salvadoreña, 2007-2013: Diagnóstico y Condicionantes Financieros Para la Transición Política de 2014 Santiago Ruiz Granadino	52
7. Gestión del Capital de Trabajo, Como Un Generador de Valor en la Empresa José Edgardo Molina Mata Santiago Ruiz Granadino	57
8. Reseña de La Semana del Economista 2013 del Colegio de Profesionales en Ciencias Económicas Santiago Ruiz Granadino	61
9. La Necesidad de Continuar Cambiando la Estrategia Económica Nacional Santiago Ruiz Granadino	73

Editorial

Los artículos publicados en Coyuntura Económica en los primeros tres números de esta nueva época, es el producto del trabajo del Instituto de Investigaciones Económicas (INVE) en cumplimiento de unos lineamientos estratégicos dados inicialmente por la Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas en el año 2010.

Hemos tratado de dar cumplimiento a esos lineamientos, los productos de investigación reflejan el proceso de formación de los auxiliares de investigación, contratados durante ocho meses, a los cuales se les sometió a cuatro pasos metodológicos:

- ✓ Reconocer el área de la realidad que les correspondía investigar;
- ✓ Identificar los problemas principales a investigar en esa área;
- ✓ Diseñar la metodología de investigación de los problemas que enfrentan las pequeñas empresas productivas del área metropolitana de San Salvador, desde cada una de las perspectivas de las Ciencias Económicas;
- ✓ Realizar la recolección de datos de esas empresas;

Los productos de investigación de la primera, segunda y cuarta etapa de ese proceso de formación,¹ han sido los artículos publicados por esos auxiliares de investigación en Coyuntura Económica. El proceso de formación de la tercera etapa no se logró concluir en tan poco tiempo.

En los dos próximos números de Coyuntura Económica se continuarán publicando los resultados de investigaciones realizadas en el INVE durante el año 2013, siguiendo los lineamientos de la Junta Directiva que finalizó sus funciones en el mes de octubre de 2013.

Estamos esperando los nuevos lineamientos de trabajo del INVE, la Junta Directiva ha dispuesto que se elabore un diagnóstico el cual ya fue entregado y se ha nombrado una comisión para que formule una propuesta; esperamos que al ponerla en ejecución, se logren mejores productos de investigación sobre la realidad económica nacional.

En este número de Coyuntura Económica, que se publica en un período especial, en que se está definiendo la estrategia gubernamental del gobierno de Salvador Sánchez Cerén, un ex comandante guerrillero y alto dirigente del FMLN, se incluyen tres artículos en que se definen lineamientos para avanzar en el proceso de diseño de un Plan de Nación orientado al incremento y mejor distribución de la riqueza nacional (Desigualdades económicas en El Salvador, Reseña de la semana del economista y La necesidad de seguir cambiando la estrategia económica nacional); dos reseñas de instrumentos para mejorar el funcionamiento de la economía nacional (Reseña del taller de Asociación Centroamérica y la Unión Europea, Reseña de política fiscal salvadoreña: diagnóstico y condiciones financieras para la transición). Se incluyen también dos artículos de apoyo a la docencia en Ciencias Económicas (Comercialización y producción de frijol en El Salvador y Gestión de capital de trabajo como un generador de valor en la empresa).

¹ Se ha procedido a recoger datos, analizarlos, obtener conclusiones y hacer recomendaciones para el área financiera de esas empresas.

DESIGUALDADES ECONÓMICAS EN EL SALVADOR¹

Santiago Humberto Ruiz Granadino

1. DESIGUALDADES ECONÓMICAS EXISTENTES

En El Salvador, al inicio del Siglo XXI, existen las desigualdades económicas en la propiedad de la riqueza, en la distribución del ingreso generado, en las condiciones de vida de la población y en las clases sociales.

1.1 LA PROPIEDAD DE LA RIQUEZA ES MUY DESIGUAL

La desigualdad económica más evidente es la relativa a la propiedad de la tierra, el ganado y otras especies animales, casas, vehículos, muebles, obras de arte, joyas, vestuario, alimentos, medicinas y dinero contante y sonante. La brecha existente entre los muy ricos y los muy pobres ²es sumamente alta.

No existen datos completos sobre la distribución de la riqueza en El Salvador, sólo los relativos a propiedad de la tierra, ganado, casas, vehículos y depósitos bancarios. Generalmente el valor declarado de los bienes es muy inferior al real. Por ejemplo, cuando se hizo la reforma agraria a principios de la década de los ochenta, las propiedades que fueron expropiadas se pagaron a los precios que los dueños habían declarado en el registro de la propiedad como valor de los mismos, por eso es que muchos propietarios de tierras acusaron al gobierno de haberles "robado" sus tierras.

La riqueza y la pobreza, es decir el grado de propiedad de la riqueza, no se miden o cuantifica en el país, pero es evidente que los pobres son millones de personas y los ricos unos pocos cientos.

² Que tienen muy poca riqueza

América Latina (18 países): personas en situación de pobreza y de indigencia año 2012 (En porcentajes)		
	Pobreza	Indigencia
Argentina	4,3	1,7
Bolivia (Estado Plurinacional de)
Brasil	18,6	5,4
Chile
Colombia	32,9	10,4
Costa Rica	17,8	7,3
Ecuador	32,2	12,9
El Salvador	45,3	13,5
Guatemala
Honduras
México	37,1	14,2
Nicaragua
Panamá
Paraguay
Perú	25,8	6,0
República Dominicana	41,2	20,9
Uruguay	5,9	1,1
Venezuela	23,9	9,7

Fuente:

<http://www.cepal.org/publicaciones/xml/9/51769/PanoramaSocial2013DocInf.pdf>

La tabla anterior muestra a nuestro país como el más pobre de América Latina para el año 2012.

1.2 LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO GENERADO ES BASTANTE DESIGUAL

Los ingresos que reciben anualmente las personas en concepto de salarios, intereses, rentas (alquileres), franquicias y beneficios son muy desiguales. Los ingresos por intereses, rentas y beneficios sólo los reciben las personas que son propietarias de riqueza en forma de capital dado en préstamo, tierras y edificaciones o capital

invertido directamente; estos ingresos sólo los reciben los ricos. Una minoría recibe el 35 % del ingreso generado en la producción de bienes y servicios; la gran mayoría recibe el 0.77 %.

La distribución del ingreso en una economía capitalista como la que existe en nuestro país la hacen las empresas, son ellas las que distribuyen el excedente o valor agregado generado en los procesos de producción y comercialización de bienes y servicios, son las empresas las que deciden los salarios que pagan a los trabajadores, los intereses por el capital obtenido en forma de préstamo, las rentas o alquileres de tierras y edificaciones, lo que pagan por las franquicias³ y lo que sobra se le tiene que entregar a los dueños del capital invertido o accionistas. La desigual distribución del ingreso hace que la distribución de la riqueza se vaya haciendo todavía más desigual.

El Estado es el encargado de redistribuir el ingreso, cobrando impuestos más altos a los que tienen más ingresos y proporcionando bienes y servicios gratuitos a los que no pueden comprarlos pero que son necesarios para su salud y subsistencia.

La pobreza es medida por los ingresos percibidos por las familias, en vez de hacerlo por la poca cantidad de riqueza de la cual es propietaria. La pobreza de ingresos ha disminuido, pero la desigualdad en la distribución del ingreso ha aumentado por que los ricos ahora reciben más ingresos. En los últimos cincuenta años, la pobreza en términos de ingreso ha disminuido, pero como a los pobres se les vuelve muy difícil acumular los ingresos, siguen siendo pobres desde el punto de vista de la riqueza. Generalmente los pobres son

³ Alquiler del derecho de producir un cierto bien o servicio de acuerdo a ciertas condiciones de calidad y servicio al cliente. Por ejemplo, los propietarios salvadoreños de restaurantes de comida rápida bajo las marcas McDonalds o Pizza Hut, tienen que pagar por vender alimentos y bebidas preparados en la forma en que lo hacen esas firmas internacionales, así como el servicio al cliente.

personas que están desempleados o subempleados, realizan actividades económicas informales (vendedores ambulantes, etc.) y reciben salarios muy bajos.

Un 45.3% de la población salvadoreña vive en la pobreza, según revela la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en su informe anual Panorama Social de América Latina 2013. El nivel de pobreza en El Salvador se redujo un 1.3% entre 2010 y 2012, pasando de un 46.6 % a un 45.3%, respectivamente. Pese a la disminución registrada en este período, el nivel de pobreza del país es uno de los más altos de Latinoamérica.⁴

1.3 EXISTEN GRANDES DIFERENCIAS EN LAS CONDICIONES DE VIDA DE LA POBLACIÓN

Las familias tienen diferentes condiciones de vida o forma en que utilizan su riqueza, algunas lo hacen como si fueran ricos, pero acumulando deudas; otros que son muy ricos viven como si tuvieran menos riqueza. Este comportamiento es producto de los valores culturales de esas familias, teóricamente la iglesia católica no promueve la acumulación de riqueza y algunas de las iglesias protestantes consideran que al acumular riqueza e invertirla productivamente se está participando en la obra creadora de Dios.

Las condiciones de vida de la población son influida por la cuantía en que se reciben servicios de salud, educación, seguridad ciudadana, agua potable, etc.

Las condiciones de vida de las familias son el resultado de un efecto "demostración" o imitación de patrones de vida de países desarrollados, transmitidos por los medios de comunicación de masas o por los salvadoreños que trabajan en otros países.

⁴ Pastran, Rosa María. País registra un 45.3 % de población en pobreza. La Prensa Gráfica. 6 de Diciembre de 2013
<http://www.laprensagrafica.com/2013/12/06/pais-registra-un-453-de-poblacion-en-pobreza>

Por supuesto que el proceso educativo es fundamental en el establecimiento de los patrones de comportamiento de las familias, especialmente la educación que se recibe en casa o en la calle.

1.4 LAS DIFERENCIAS SOCIALES PUEDEN ANALIZARSE POR CLASES SOCIALES

La clase social es una forma de diferenciación o estratificación social, en la cual un grupo de individuos comparten una característica común que los vincula social o económicamente, sea por su función productiva o "social", poder adquisitivo o "económico" o por la posición dentro de la burocracia en una organización destinada a tales fines. Estos vínculos pueden generar o ser generados por intereses u objetivos que se consideren comunes y que refuerzan la solidaridad interpersonal.

Existen clases sociales dominantes y dominadas, las primeras son las que deciden en última instancia las características que tiene la sociedad de su época, desde el punto de vista económico, político, social y cultural.

Las clases dominantes en nuestro país son la Oligarquía⁵ Emergente, la Oligarquía Histórica y la Capitalista no Oligárquica. Las clases dominadas son la campesina semi asalariada, la campesina media, la trabajadora manual asalariada urbana, la marginal urbana, la media urbana y la migrante.⁶

⁵ Oligarquía es un grupo minoritario de personas, pertenecientes a una misma clase social, generalmente con gran poder e influencia, que dirige y controla una colectividad.

⁶ Para conocer las características de estas clases puede consultarse los artículos de Marta Harnecker "Clases Sociales y lucha de clases"

http://www.salvador-allende.cl/Biblioteca/CEP_MH_MU/-Clases-sociales-y-lucha-de-clases_4.pdf; Segundo Montes "Clases y Movimientos Sociales en El Salvador: caracterización, desarrollo e intervención" <http://www.uca.edu.sv/revistarealidad/archivo/4ea1e7aea116aclasesymovimientos.pdf>; Santiago Humberto Ruiz Granadino "Clases sociales: enfoque de la teoría del conflicto"

1.5 EXISTEN CAUSAS HISTÓRICAS ESTRUCTURALES DE LAS DESIGUALDADES ECONÓMICAS

Existen varios factores históricos que han favorecido la existencia de esas desigualdades económicas, tales como: diferencias de acceso a los mercados, monopolización de las actividades económicas, el encadenamiento productivo de las actividades económicas, el desarrollo desigual de los sectores y actividades económicas, distintas oportunidades educativas relacionadas con el trabajo, distribución de la propiedad de los medios de producción, capacidad para enfrentar el riesgo, diferencias en la productividad del trabajo, orientación de las funciones económicas y sociales del Estado, así como la propensión al ahorro y al consumo.

1.6 PERO TAMBIÉN HAY CAUSAS FUNCIONALES DE LAS DESIGUALDADES ECONÓMICAS

Se refiere a los determinantes o causas que dependen del funcionamiento de la sociedad en cada época histórica. Entre estas causas están: la concepción de los empresarios de que la propiedad privada debe estar en función privada, es decir sólo para beneficio de ellos; la poca organización y lucha de los trabajadores, la ideología de vida de los pobres (por ejemplo creer que Dios lo quiso que fuera así); la poca justicia laboral, la poca organización, lucha de los consumidores y la poca justicia tributaria.

http://books.google.es/books?id=Cf_Ea0IpK8YC&pg=PA287&lpq=PA287&dq=clases+sociales+El+Salvador+Santiago+Ruiz&source=bl&ots=_tlvOWJLL4&sig=ApeDiAqfbjcgwUPIHs27Ek_XukI&hl=es-419&sa=X&ei=_VvdUre2HaqysQTpm4HADw&ved=0CDcQ6AEwAg#v=onepage&q=clases%20sociales%20EI%20Salvador%20Santiago%20Ruiz&f=false; "Las clases sociales en El Salvador al inicio del Siglo XXI" <http://www.fce.ues.edu.sv/index.php/facultad/flex-paper?doc=coyuntura-economica-4ta-1-2-2013.pdf>

RESEÑA DEL SEMINARIO TALLER: “ACUERDO DE ASOCIACIÓN UNIÓN EUROPEA–CENTROAMÉRICA: OPORTUNIDADES PARA EXPORTAR” Primera Parte

Santiago Humberto Ruiz Granadino
Realizado del 25 al 27 de Noviembre de 2013

1. ORGANIZADORES

Ministerio de Economía, Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) y Unión Europea. El taller se realizó la semana completa del 25 al 29 de Noviembre, pero los días restantes se utilizaron para clínicas especializadas con las empresas participantes.

2. PARTICIPANTES

Aproximadamente unos 40 exportadores pequeños y medianos, así como unos 15 funcionarios públicos de varias dependencias gubernamentales, consultores independientes e investigadores relacionados con el tema. Para el acto de inauguración llegaron unas 80 personas.

3. MATERIAL DE APOYO BIBLIOGRÁFICO

Al momento de la inscripción entregaron los materiales bibliográficos siguientes: un folder del Taller, un desplegado de tamaño mediano, un folleto, un libro, desplegado de tamaño pequeño, desplegado pequeño tipo chequera, cartel pequeño, currículos de los expositores, programa del taller.

3.1 Folder del Taller

Tiene cinco páginas de extensión y proporciona respuesta a varias preguntas:

a) ¿Qué es el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (ADA)?

El ADA fortalece y consolida las relaciones entre ambas regiones, a través de una asociación basada en el diálogo político, la cooperación y el comercio. El ADA es un acuerdo integral que contiene disposiciones más amplias y pertinentes,

va más allá de lo comercial, ya que incluye compromisos de tipo político y de cooperación, que son complementarios para promover el desarrollo de las relaciones birregionales, potenciando a la región centroamericana.

b) ¿Cuáles son los beneficios del ADA?

Permitirá fortalecer los beneficios otorgados por medio del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP-Plus), elemento que engloba oportunidades de exportación y de ahorro de aranceles para productos como el arroz, frutas, hortalizas, productos textiles, entre otros. Esto permitirá mayor intercambio de servicios, diversificación productiva e incremento de la competitividad de las empresas centroamericanas y atracción de inversiones.

c) ¿Cuáles son los sectores con potencial de exportación hacia la UE?

Plantas, flores, follajes, frutas, vegetales, frutas, acuicultura, productos agrícolas, preparaciones, manufacturas diversas, entre otros.

d) ¿Cómo se puede obtener mayor información sobre el Acuerdo de Asociación?

Comunicarse con las instituciones siguientes:

- Ministerio de Economía: www.minec.gob.sv, teléfono 2590-5600;
- Ministerio de Relaciones Exteriores de El Salvador: www.rree.bob.sv, teléfono 2231-1000;
- Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones de El Salvador: www.proesa.bob.sv, teléfono 2241-0400

3.2 Despliegado de tamaño mediano

El documento tiene como título: "Acuerdo de Asociación Unión Europea- Centroamérica de la cooperación a la asociatividad", Extensión 6 páginas. Desarrolla las ideas siguientes:

a) Es una relación estratégica histórica

Representa un punto de partida hacia una nueva etapa, portadora de una nueva ambición política conjunta. Es una Asociación que va mucho más allá del comercio para crear espacios de relación que contribuyan a la estabilidad, la paz, el progreso y desarrollo sostenible de ambas regiones.

Diálogo Político: Cuestiones bilaterales, regionales y globales de interés común como gobernabilidad, desarrollo sostenible, cambio climático, democracia, derechos humanos, igualdad de género, prevención de conflictos, lucha contra el tráfico de drogas y armas, corrupción, crimen organizado.

Cooperación: Consolidación, actualización y ampliación de los objetivos y áreas prioritarias de la ayuda financiera y técnica de la Unión Europea a Centroamérica.

Comercio: Establecimiento gradual de una zona de libre comercio UE-CA para la diversificación de las exportaciones, desarrollo de las inversiones y de un mercado común entre los seis países de la región centroamericana.

En este esquema, a través del diálogo político se fijan las grandes orientaciones, la cooperación tiene el papel de facilitador y el componente comercial crea el clima de negocios y contribuye al crecimiento económico necesario para el desarrollo de ambas regiones, basándose en normas claras, así como reglas iguales y vinculantes para todos.

b) Un cambio generacional de las relaciones UE-CA;

Un Acuerdo de Asociación es el lazo institucional más importante que puede establecer la Unión Europea con sus socios a nivel mundial. Este tipo de acuerdo está reservado para aquellos socios con los que la UE desea crear o profundizar un lazo fuerte, a largo plazo, basándose en la confianza mutua y en el defensa de valores y principios comunes. Está enfocado en fomentar entre los socios una comunidad de visión, que desemboque en una comunidad de acción a nivel internacional.

c) Beneficios que ofrece el Acuerdo de Asociación.

Profundización del proceso de integración centroamericana; fortalecerá la capacidad de los países para enfrentarse a los retos de la región (una región de derecho, gobernabilidad, integración y desarrollo sostenible); desarrollo de una sociedad civil estructurada que participe activamente en lo comercial, la cooperación y el diálogo político. Uso de diferentes herramientas de cooperación para facilitar la diversificación de los intercambios y promover productos de alta calidad, lo que permitirá la adaptación e inserción de Centroamérica a la economía global. Mayor competencia en el mercado; mejora la competitividad de las empresas; mejores condiciones de acceso al mercado europeo, integración a las cadenas productivas globales, mayor flujo de comercio, facilitara la inversión extranjera directa; incremento del valor agregado de las exportaciones; adaptación de la región centroamericana a la economía moderna.

3.3 Folleto

Título: UE-Centroamérica, relaciones comerciales en el marco del Acuerdo de Asociación", publicado por la Unión Europea en el año 2012. Extensión 12 páginas.

a) Introducción

Aumentará los beneficios para los consumidores; contribuirá a la creación de un entorno empresarial y una inversión estable; las normas comerciales van más allá de los compromisos acordados en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC); aumentará el valor de las relaciones comerciales entre ambas regiones en doce mil millones de Euros; se espera que tenga un efecto indirecto en el proceso global de integración política y que contribuirá a la estabilidad de la región centroamericana; la parte comercial incluye disposiciones que garantizan la protección de los derechos humanos, así como compromisos sobre derechos laborales y protección medioambiental. En el año 2010 la UE fue el segundo socio comercial de Centroamérica, después de EEUU, lo que significa un 9.4 % de los flujos comerciales. Los principales países exportadores a la UE, en el año 2010, eran Costa Rica (53.9 %), Honduras (21.6 %) y Guatemala (12.0 %). Las exportaciones fueron principalmente; café, plátano, piña y microchips. Los países que más importaban de la UE eran: Costa Rica (36.3 %), Guatemala (28.1 %) y El Salvador (15.2 %). El comercio de bienes entre Centroamérica y la UE totalizó doce mil millones de Euros en el año 2010.

b) Capítulo I: "Desbloquear oportunidades de mercado para los exportadores"

El Acuerdo mejora sustancialmente el acceso al mercado para los productos de la Unión Europea; los exportadores europeos ahorrarán varias decenas de millones de euros, debido a la desgravación arancelaria de Centroamérica (mínimo 70 millones anuales, durante diez años); los exportadores centroamericanos ahorraran durante el período de transición unos 215 millones de euros. Centroamérica obtendrá un mayor desarrollo, el aumento de los ingresos nacionales se ha estimado en 860 millones de euros, sólo Costa Rica logrará incrementar en 380 millones; los productores centroamericanos ascenderán en la cadena de valor agregado. Las normas de origen son más flexibles para impulsar el comercio e incorporan el principio de la acumulación aplicable a materiales y piezas de producción

originarias de la Comunidad Andina y Venezuela. Aumento de la cooperación en el ámbito de las normas y reglamentos técnicos, simplificación de los requisito de mercado y etiquetado permanente. Simplificación de los procedimientos aduaneros. Se han establecido disposiciones para el bienestar de los animales, para fomentar el acceso a este mercado, así como la eliminación de riesgos para el bienestar humano. Mejora el acceso al mercado para contrataciones públicas (en Centroamérica el acceso será diferente según el país, los que más abrirán será Costa Rica y Panamá). Mejora el acceso al mercado de servicios, Centroamérica abrirá los mercados de telecomunicaciones, medio ambiente, financieros y marítimos a las empresas europeas; pero Europa dará un acceso limitado a los proveedores de servicios de Centroamérica, por ejemplo comadronas y arquitectos. Se mejorará el acceso al mercado de inversiones (se liberalizan los movimientos de capitales entre las partes)

c) Capítulo 2: "Normas comunes para igualar las condiciones"

El Acuerdo protege los derechos de propiedad intelectual; mayor competencia y transparencia en las subvenciones (se mantiene el derecho de conceder subvenciones a sus empresas en determinadas condiciones, pero debe informar a la otra parte). Plantea una forma transparente de resolver los conflictos comerciales. Creación de una estructura (comités) para el diálogo y la negociación.

d) Capítulo 3: "Integración Regional"

El acuerdo fomenta la integración regional, Se facilita el tránsito de bienes de la Unión Europea en Centroamérica, disminuyendo en forma considerable la carga administrativa para los operadores económicos de la Unión Europea y de Centroamérica. Los países centroamericanos se han comprometido a la aplicación de estándares regionales en la creación de reglamentos técnicos armonizados; utilización de un documento administrativo único para la declaración aduanera,

la armonización aduanera, armonización de aspectos sanitarios y fitosanitarios.

e) Capítulo 4: “Acuerdo para el Desarrollo Sostenible”

El Acuerdo fomenta el desarrollo de políticas de protección social y medioambiental, tales como: la utilización de estándares internacionales básicos de trabajo, aplicación efectiva de leyes laborales y medioambientales, acuerdos medioambientales multilaterales. El Acuerdo define la cooperación para fortalecer la capacidad comercial.

3.4 Libro con el contenido del Acuerdo de Asociación

Título: “Acuerdo de Asociación: Ofreciendo Oportunidades para el Desarrollo. Documento explicativo del Acuerdo entre Centroamérica y la Unión Europea”, editado por el Gobierno de El Salvador en el año 2013. Extensión 239 páginas. El contenido es el siguiente:

a) Política Comercial de El Salvador

Integración económica centroamericana, negociaciones comerciales internacionales, implementación y defensa de los tratados comerciales, así como implementación de la estrategia integral de fomento a la producción.

b) Antecedentes Generales e Importancia del Acuerdo

Además del desarrollo de estos temas, incluye la inversión extranjera directa y la dimensión regional del mismo.

c) Estructura y Contenido del Acuerdo

Contiene un preámbulo y cuatro partes: Disposiciones Generales e Institucionales, Diálogo Político, Cooperación y Comercio. En esta última parte contiene el alcance y contenido del acuerdo dentro del pilar comercial, disposiciones iniciales y temas comerciales. Los temas comerciales son:

trato nacional y acceso de las mercancías al mercado, régimen de normas de origen, Aduanas y facilitación del comercio, obstáculos técnicos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, defensa comercial, comercio y competencia, así como contratación pública.

3.5 Desplegado de tamaño pequeño

Responde preguntas sobre el Acuerdo de Asociación

a) ¿Qué es el Acuerdo de Asociación?

Proporciona la misma respuesta que en el desplegado mediano

b) ¿Cuándo entró en vigor?

El 1 de octubre de 2013

c) ¿Cuáles son los beneficios?

Proporciona una respuesta parcial, se encuentra más completa en el desplegado mediano.

d) ¿Cuáles son los sectores con potencial de exportar a la UE?

Proporciona una respuesta parcial, se encuentra más completa en el desplegado mediano.

e) ¿Cómo exportar siguiendo el Acuerdo de Asociación?

Definir la clasificación arancelaria del producto a exportar; verificar si el producto goza de una preferencia arancelaria; si es así, revisar si cumple con los requisitos de origen para beneficiarse de dicha preferencia; si el producto es agrícola o forestal se debe cumplir con los requisitos que exige la Unión Europea para ingresar ese producto; verificar si el producto exige embalaje, etiquetado u otro elemento técnico que cumpla con las normas de calidad; revisar cuales son los impuestos internos u otro requisito adicional aplicable al producto.

f) ¿Qué temas contempla el ADA en el pilar comercial?

Acceso a mercados; reglas de origen; medidas de defensa comercial; procedimientos aduaneros y facilitación del comercio; medidas sanitarias y fitosanitarias; comercio y competencia; comercio y desarrollo sostenible. Proporciona las direcciones de Internet y teléfonos donde se pueden hacer consultas, al igual que en el desplegado de tamaño mediano.

3.6 Desplegado pequeño tipo chequera

EL título es "¿Cómo exportar a la Unión Europea?", ha sido producido por la Oficina de Publicaciones de la Unión Europea.

El Sitio Web "Export Helpdesk" es un servicio en línea gratuito de la Comisión Europea para ayudar a los operadores económicos de los países en desarrollo a acceder a la información necesaria sobre las condiciones de exportación a Europa. Proporciona la información siguiente: Requisitos y gravámenes, derechos de importación y otras medidas aplicables a la importación, estadísticas comerciales, regímenes preferenciales, enlaces, "What's New" y contactos; expone ejemplos concretos de información proporcionada; proporciona las direcciones (<http://exporthelp.europa.eu/>), exporthelp@ec.europa.eu y la dirección postal

3.7 Cartel pequeño

El título es "¿Cómo exportar a la Unión Europea?", proporciona la misma información contenida en el desplegado pequeño tipo chequera.

3.8 Currículos de los expositores

Eva López Carrasco, Günter Schranz, Jorge González, Philippe de Leusse, Carlos Campos, Andrea Scheidl, Carlos Alberto Moreno, René Alberto Salazar, Nidia López del Castillo.

4. PROGRAMA DEL TALLER

- a) Palabras de Bienvenida. Jaume Segura
- b) Palabras de Introducción al Acuerdo de Asociación CA-UE. Representante del Ministro de Economía
- c) Palabras de Inauguración. Jaime Miranda
- d) Importancia económica del Acuerdo de Asociación. Eva Lopo Carrasco
- e) Normativa Legal para el ingreso de productos al mercado europeo. Eva Lopo Carrasco
- f) Mega tendencias y el rol de los certificados para exportar a la UE. Günter Schranz
- g) Logística y exportaciones a la Unión Europea. Jorge González
- h) Cultura de negocios en Europa. Philippe de Leusse
- i) Oportunidades de negocios en el mercado europeo. Sector alimentos. Philippe de Leusse
- j) El apoyo del BCIE a las MIPYMES. Carlos Campos
- k) Introducción a la herramienta de apoyo a la exportación. Andrea Scheidl
- l) Sectores /productos con potencial de exportación a la Unión Europea. Uso de la caja de herramientas. Carlos Alberto Moreno
- m) Requisitos de acceso bajo el Acuerdo de Asociación con Europa. René Alberto Salazar
- n) Registro de Operación de Exportaciones para la obtención de documentos administrativos y certificados de origen. Nydia López de Castillo.
- o) Clínicas empresariales.

5. PALABRAS DE BIENVENIDA

El Embajador de la Unión Europea, Jaume Segura, expresó que se trataba de un acuerdo muy avanzado que sólo se firma con países privilegiados y que el taller que se estaba iniciando es una forma de fortalecer a la empresa privada para que pueda aprovechar las condiciones de comercio que tiene este acuerdo.

6. PALABRAS DE INTRODUCCIÓN

El representante del Ministerio de Economía explicó que este acuerdo se encuentra en el marco de la estrategia de comercio exterior que pretende completar el proceso de inserción en el mercado mundial, explicando que con esa estrategia se trata de llegar a que el 96 % del comercio exterior del país se realice aplicando tratados de libre comercio y de asociación: con esa estrategia también se pretende diversificar los destinos de las exportaciones. Considera que este acuerdo de asociación, junto con el Transpacífico son los que pueden permitir lograr este objetivo. Expresó que el Ministerio de Economía, junto con otros ministerios están impulsando dos políticas muy importantes, una consiste en el fortalecimiento de la capacidad productiva de las empresas y la segunda es dar a conocer a la comunidad empresarial las oportunidades de negocios que se van abriendo con la firma de estos tratados y con otras formas de promoción de las exportaciones. Que se pone mayor atención en los pequeños empresarios, porque son los que tienen menos capacidad de producción e información de mercados. Que el comercio con la Unión Europea es relativamente pequeño (unos 300 millones de dólares), pero que tiene muchas perspectivas de aumentar en el mediano y largo plazo.

7. PALABRAS DE INAUGURACIÓN:

El Ministro de Relaciones Exteriores, Jaime Miranda, recalcó que este Acuerdo es único en su género. Que tiene tres componentes: político, cooperación y comercio. El proceso de negociación duró cuatro años y que lo relativo a la firma un año. El Acuerdo se basa en varios principios que son muy valiosos para los países, tales como la democracia, derechos humanos, certeza jurídica y gobernanza. El Acuerdo pone su mayor atención en aspectos estratégicos para el desarrollo. Es una forma de diversificar los mercados, así como de incrementar la inversión extranjera directa. La Unión Europea es un mercado con mucho potencial y que no lo estábamos aprovechando, de unos 1510 exportadores salvadoreños, apenas un 9 % estaba

exportando a Europa. El gobierno está haciendo un esfuerzo para la internalización de las micro y pequeñas empresas.

8. IMPORTANCIA ECONÓMICA DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN. Eva Lopo Carrasco. Consultora de ACE Internacional de España

Aclaró que su exposición se refería al comercio de mercancía y servicios. El objetivo del Acuerdo es crear una zona de libre comercio, mediante la reducción y eliminación de barreras arancelarias, de tal manera de tener un mejor acceso a los mercados, pero también a la especificación de las medidas sanitarias y fitosanitarias. El comercio se estaba haciendo en el marco del sistema de preferencias arancelarias plus, pero que este sistema no daba las garantías necesarias. El Acuerdo es muy amplio y cubre más del 96 % de las clasificaciones arancelarias. El principio que es la base del acuerdo es el de "trato nacional", es decir que los bienes y servicios importados de Centroamérica se consideran como si hubieran sido producidos en la Unión Europea, por eso es que tiene gran importancia las normas de origen. Varios productos centroamericanos tienen acceso inmediato al mercado de la Unión Europea sin pagar impuestos como: café, agua mineral, fresas, tomates, cerveza, vinagre, pescado, medicamentos, artesanías. Otros productos tienen acceso preferencial en base a cuotas, como carne de bovino. Insistió en la necesidad de que los comerciantes que deseen exportar a Europa deben conocer la nomenclatura arancelaria europea de diez dígitos. Mostró los vínculos web que permiten acceder a información sobre los productos incluidos en el Acuerdo y su nomenclatura arancelaria. Explicó que se incluyó productos cuyas materias primas pueden provenir de cualquier país. Recalcó que el acuerdo incluye medidas no arancelarias. Hizo énfasis en que los productos exportados no deben recibir subsidios, la necesidad de la prueba de origen, los obstáculos técnicos como el etiquetado, las salvaguardas. En lo relativo a servicios (financieros, comercio electrónico, comunicaciones, etc.) planteó que se aplica el principio de no discriminación.

9. **NORMATIVA LEGAL PARA EL INGRESO DE PRODUCTOS AL MERCADO EUROPEO.** Eva Lopo Carrasco. Consultora de ACE International de España

Dijo que el principio normativo básico es la libertad de comercio, excepto en los casos de productos sujetos a vigilancia y autorización. Hizo énfasis en los certificados de importación, el régimen de autorización, el certificado medio ambiental, las licencias previas de importación y los certificados de control de calidad. Fue muy

cuidadosa en aclarar que el acuerdo incluye las normas nacionales, de ahí la importancia de conocerlas, ella explicó algunas normas de España. Explicó lo relativo a las normas sanitarias y fitosanitarias, tanto las horizontales (etiquetado, etc.), como las verticales. Explicó en detalle lo relativo al etiquetado general y los especiales (textiles, calzado, sustancias químicas, etc.), así como lo relativo al marcado directamente en el producto.

ACUERDO DE ASOCIACIÓN UNIÓN EUROPEA-CENTROAMERICA: OPORTUNIDADES PARA EXPORTAR (Parte II)

EVER MISAEL MEJÍA CORTEZ

1. LOGÍSTICA Y EXPORTACIONES A LA UNIÓN EUROPEA (Jorge Wilson González)

El ponente es fundador y director general de Britain y Latín América Logistics del Reino Unido, quien posee diez años de experiencia en el área de importaciones y exportaciones; en la planificación y coordinación del área de logística, gestión de proyectos así como la evaluación de riesgos en los negocios.

La ponencia se centró en la importancia que tiene la toma de decisiones en el proceso logístico que incluye el sondeo y estudio de mercado hasta el posicionamiento del producto en el mercado y/o país seleccionado para exportar. Para Jorge González la exportación de productos alimenticios por parte de la región centroamericana hacia la Unión Europea (UE) es una fuente potencial que debe aprovecharse antes que sea demasiado tarde pero claro la normativa de la logística nos dicen que deben cumplirse, procesos, requisitos y normas de tipo legal y financiero para culminar el largo camino de penetrar el mercado Europeo. A raíz de ellos surge la primera pregunta importante **¿Cómo?** Generalmente las empresas contratan compañías que realicen estudios y sondeos de mercado para saber si existe capacidad de entrar en ellos, dichas compañías a su vez contratan

agentes de carga que es un prestador de servicios especializado en Comercio Exterior que desarrolla actividades para solucionar, por cuenta de su cliente, todos los problemas implícitos en el flujo físico de las mercancías. A la misma vez existen diez aspectos importantes que se deben seguir antes de emprender la aventura de exportar:

- a. Elegir el producto
- b. Diseñar una ficha del producto
- c. Investigar las regulaciones legales del país de origen
- d. Comprobar la adaptación al régimen legal de la Unión Europea
- e. Realizar un estudio de mercado en la UE
- f. Acordar los términos de compra-venta
- g. Delegar al/los responsable/s
- h. Contratar un agente de carga
- i. Diseñar y formular factura comercial
- j. Controlar el tránsito de la mercancía

a) Sondeo de Mercado: Elementos Importantes:

El sondeo de mercado es un análisis general que nos permite obtener información sobre lo que el potencial cliente comprará en los próximos meses, cuánto estará dispuesto a pagar por el bien o servicio ofrecido, cuáles son los atributos del producto o servicio por los que el clientes estaría dispuesto a pagar más o dejar a su actual proveedor, entre otros.

Se debe contratar a un agente de carga o en su defecto a una empresa especializada que conozca el mercado y que nos brinde información sobre los requisitos y las regulaciones del país específico hacia el cual queremos exportar nuestros productos; en definitiva es quien se encarga de realizar todos los procedimientos necesarios, incluyendo el llenado de formularios y cancelación de todo tipo de aranceles y los impuestos específicos. Aun delegando la responsabilidad al agente de carga, el empresario debe estar pendiente de un documento denominado COMERCIAL INVOICE (Factura Comercial) el cual contiene el detalle del producto, fecha, cantidad y precio, aranceles, impuestos específicos, datos generales del exportador, datos específicos del cliente y un aspecto importante que limita o direcciona el proceso a seguir; y ese es el de colocar en la parte de abajo del Comercial Invoice, el objeto de la exportación, si es para su venta comercial o de algún tipo de donación; en este caso suponemos que todas las exportaciones son para venta exclusivamente.

Ahora bien a la hora de exportar nuestros productos debemos tomar en cuenta los términos internacionales de comercio (**INCOTERMS**), los cuales son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional.

Los Incoterms también se denominan cláusulas de precio, pues cada término permite determinar los elementos que lo componen. La selección del Incoterms influye sobre el costo del contrato. El propósito de los Incoterms es el de proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el comercio internacional.

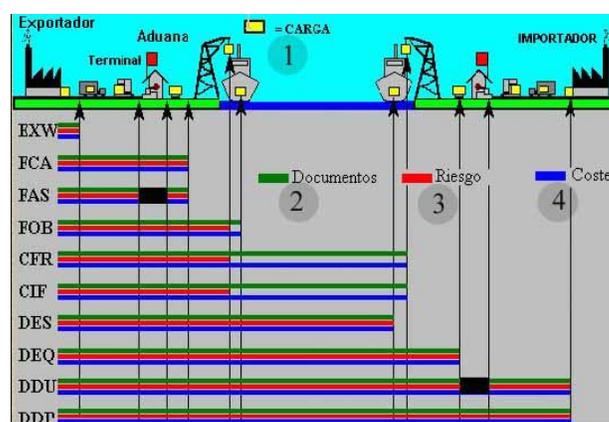
Los Incoterms determinan:

- ✓ 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.

En la gráfica siguiente se puede apreciar el uso e importancia de cada Incoterms (vigentes a partir de noviembre de 2013). Vemos entonces el alcance y la responsabilidad de cada parte según el INCOTERMS utilizado en cada relación comercial (Importación y/o Exportación)

Gráfica 1. INCOTERMS Vigentes Noviembre 2013



b) Selección del medio de transporte

El medio de transporte muchas veces se elige por conveniencia o por experiencia del exportador, pero lo importante es hacerlo de acuerdo a las características del producto, así como las necesidades del comprador; para exportar a la Unión Europea solo se puede elegir el transporte por mar o por aire. Por supuesto que en cada medio existen ventajas y desventajas pero en este caso no se profundiza en ello pues el funcionamiento de cada uno de ellos es tema aparte; únicamente hay que comprender que para el medio de transporte marítimo el documento principal que se debe portar es el denominado Conocimiento de Embarque (Bill of Lading) y para el transporte aéreo es la Guía Aérea (Airway Bill) además de toda la documentación referente al producto.

2. CULTURA DE NEGOCIOS EN EUROPA (Philippe de Leusse)

El conferencista cuenta con amplios conocimientos técnicos y comerciales en productos de frutas y verduras, ha trabajado desde 1994 hasta la fecha en esa especialidad, española, italiana y francesa. Entre sus aptitudes y competencias destacan la creación y gestión de empresa; implementación de la certificación de calidad ISO 9001 2008 y política de desarrollo sostenible, gestión contable y recursos humanos.

a) Datos generales sobre la Unión Europea:

La Unión Europea (UE), está conformada por 28 estados miembros, y representa un mercado de consumo superior a los 500 millones de personas con alto poder adquisitivo. Esto lo constituye en un cliente potencial para las pequeñas y medianas empresas centroamericanas, sobre todo ante la reciente aprobación y puesta en vigencia del Acuerdo de Asociación, que amplía y mejora las oportunidades de acceso a dicho mercado, tanto en mercancías como en servicios.

Cuadro 1. Estados Miembros de la Unión Europea

Alemania (1952)	Estonia (2004)	Malta (2004)
Austria (1995)	Finlandia (1995)	Países Bajos (1952)
Bélgica (1952)	Francia (1952)	Polonia (2004)
Bulgaria (2007)	Grecia (1981)	Portugal (1986)
Chipre (2004)	Hungría (2004)	Reino Unido (1973)
Croacia (2013)	Irlanda (1973)	República Checa (2004)
Dinamarca (1973)	Italia (1952)	Rumanía (2007)
Eslovenia (2004)	Lituania (2004)	Suecia (1995)
España (1986)	Luxemburgo (1952)	

La Unión Europea (UE) tiene Extensión territorial de 4 millones de km². Población 503 millones de habitantes, siendo la tercera población más grande del mundo, después de China y la India. Moneda Única: De los 28 países miembros, 17

participan en la Zona Euro. PIB de \$ 16,634 miles de millones de dólares en el año 2012. Esto equivale al 23% del PIB a nivel mundial.

La Unión Europea es la región que más ha avanzado en el proceso de integración económica, y se encuentra actualmente en la quinta etapa de integración económica, que consiste en armonizar entre todos sus miembros una política monetaria común. Ya ha alcanzado la libre circulación de bienes, servicios, capital y personas entre sus países miembros, así como la armonización de aranceles externos y de normas técnicas.

Principal exportador e importador de servicios. De acuerdo a cifras de la Organización Mundial del Comercio, la Unión Europea representó en el año 2011 el primer puesto en las exportaciones e importaciones mundiales de bienes y servicios.

Conozcamos la UE dividida por zonas.

➤ Europa del Este

Europa del Este es, la región oriental del continente europeo

La División de Estadística de la Organización de las Naciones Unidas define Europa Oriental como el conjunto de los siguientes Estados: Albania, Bielorrusia, Bulgaria, Eslovaquia, Eslovenia, Hungría, Moldavia, Polonia, República Checa, Rumanía, Rusia y Ucrania. En las negociaciones prestan mucha atención a la vestimenta, etiquetas, tiempo y carácter personal, no aceptan retrasos de más de 15 minutos.

➤ Europa del Oeste

Es una región geográfica situada en la parte occidental de Europa, sobre el océano Atlántico. Tiene connotaciones culturales y políticas, y también puede hacer referencia a los países europeos no comunistas durante la guerra fría. Está formada por los países: Alemania; Andorra; Austria; Bélgica; Ciudad del Vaticano; Croacia; Dinamarca; Eslovenia; España; Finlandia; Francia; Holanda; Irlanda; Islandia; Italia; Liechtenstein; Luxemburgo; Malta; Mónaco; Noruega; Portugal; Reino

Unido; San Marino; Suecia; Suiza. El estilo negociador de estos países guarda relación con aspectos culturales y las costumbres del lugar, los empresarios de esta región son responsables y puntuales, al negociar son directos, precisos y breves. Aun siendo fríos en las negociaciones no está demás otorgar regalías en las reuniones.

➤ Europa del Norte

Europa del Norte incluiría Islandia, Noruega, Suecia, Finlandia y Dinamarca. Para negociar con ellos hay que tener claro que las citas de negocios deben estar hechas con anticipación, de ser posible por escrito, nunca mezclan la diversión con el trabajo, son profesionales éticos, la puntualidad es regla de oro, son pragmáticos y directos, el respeto por la jerarquía es muy importante los aspectos personales o detalles técnicos y más se pueden programar para una reunión en algún restaurante elegido por ellos.

➤ Europa del Sur

Europa del Sur (o región mediterránea de Europa) es la región meridional del continente europeo. La mayoría de las fronteras de los países del sur tienen salida al Mar Mediterráneo. La forman los países: España, Portugal, Croacia, Malta, Grecia y Chipre.

En las negociaciones comerciales se deben tomar en cuenta la comunicación oral y visual, las reuniones pueden incluir comida y bebida, la legitimidad personal y la primera impresión son claves para cerrar el negocio, pueden haber más de dos o tres reuniones para realizar el negocio, son exigentes y detallistas.

b) Organismos a considerar en la UE:

a. Dirección General de Salud y Protección de los Consumidores

Este organismo tiene como objetivos principales:

- Dar más poder al consumidor
- Proteger y mejorar la salud pública
- Garantizar que los alimentos en Europa sean seguros y saludables

- Velar por la salud y el bienestar de nuestros animales
- Proteger la salud de cultivos y bosques.

b. Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria

Es una agencia de la Unión Europea, que empezó a ser operativa en 2002. Su sede permanente se localiza en Parma, Italia. Su principal objetivo es la responsabilidad de proporcionar los métodos científicos para alertar y detectar todos aquellos problemas que afecten a la Seguridad alimentaria, esta autoridad valora los riesgos que puedan afectar a los países miembros de la Unión Europea

c. Comité Permanente de la Cadena Alimentaria y Sanitaria

Este organismo fue creado para que asista a la Comisión en la elaboración de las medidas relativas a los alimentos. Sustituye a algunos comités ya existentes, a fin de garantizar un mejor enfoque general de la cadena alimentaria.

d. Oficina Alimentaria y Veterinaria

La OAV se esfuerza por asegurar la eficacia de los sistemas de control y evaluar la observancia de las normas de la UE no sólo dentro de la propia UE, sino también en terceros países, en relación con sus exportaciones a la UE. Para ello, su principal labor consiste en efectuar inspecciones en los Estados miembros y en terceros países que exportan a la UE.

c) Como exportar productos de origen vegetal

De acuerdo con los estándares establecidos por los países que conforman la UE, el exportador debe cumplir con las siguientes etapas:

i. Autorización

Significa que en el país de origen de los productos debe existir una autoridad

competente así como una estructura económica reconocida a nivel internacional.

ii. Registro de los establecimientos productores

En el marco estructural los empresarios deben ser legales y cumplir con las normativas y los registros locales necesarios para ser reconocidos como exportadores.

iii. Certificación fitosanitaria

Consecuencia del cumplimiento de las dos anteriores

iv. Controles

Controles en el transporte, en la producción, es decir durante todo el proceso de la exportación.

v. Requisitos especiales y específicos de cada país (idioma, cultura, tendencias de mercado entre otros).

Estos dependerán de la zona (Norte, Sur, Este y Oeste), del producto, y del lugar de origen del producto; muchos pueden ser similares en su definición pero diferentes en su aplicación.

3. OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS EN EL MERCADO EUROPEO: SECTOR ALIMENTOS (Philippe de Leusse)

a) Tendencias de los europeos

Los europeos consumen más frutas y verduras frescas. La fortaleza del EURO desacelera las exportaciones pero estimula las importaciones. El número de hogares no crece pero su constitución cambia. Crece la población en edad avanzada y los hogares de una persona. Los principales importadores son: Reino Unido, Alemania, Francia y Holanda. Los principales productores son: España, Italia y Francia. Los países con potencial crecimiento en las importaciones: Europa del Este.

Tendencias en las cadenas de supermercados: Un número menor al 50% es responsable de la actividad económica. La distribución de las frutas se mueve hacia la venta al detalle. Crece el sector Variedades y Sabores. Crece la línea de productos ecológicos. Las innovaciones tecnológicas hacia el consumidor final son esenciales para posicionarse en el mercado.

b) Perfil del Mercado Europeo de Frutas y Verduras

La creciente segmentación de mercado de frutas y verduras es una de las principales características de la evolución del mercado, además existen cambios en las características cualitativas (salud, sabores gustos etc.), las estrategias diferenciadas de mercado amplían el posicionamiento para los productores, la distribución al por mayor de frutas y verduras se vuelve más rentable que la distribución selectiva. Nuevas categorías aparecen en el mercado; el Aguacate y el Mango crecen en demanda y menos en oferta, existe mucha competencia por precios mientras que las cadenas de distribución se vuelven cortas.

La evolución del flujo de los productos con oportunidad para exportar y sus montos de importación en la Unión Europea (UE), en toneladas por año, es la siguiente:

➤ Piñas	880,000 a 920,000
➤ Mango	200,000 a 250,000
➤ Aguacates	225,000
➤ Plátanos	101,000
➤ Raíces	80,000 a 100,000
➤ Papayas	31,000
➤ Lichis	22,000
➤ Fruta de la pasión	7,000

Países de América Latina que se distinguen en sus exportaciones a la Unión Europea:

- México es el país que más exporta mangos y España el que más importa
- Perú es el que ofrece mayor variedad de mango a la Unión Europea.

- Costa Rica, Ghana, Ecuador y Panamá son los que ofrecen mejor calidad en la piña.

Cuadro 2. UNIÓN EUROPEA: Importaciones de frutas y hortalizas por país y por año en la UE (Toneladas)

Importadores	2007	2008	2009	2010	2011
Importaciones Mundiales	47,010,462	51,044,335	49,259,250	57,221,624	
UE Total	24,658,948	26,107,866	23,952,928	26,218,188	27,244,170
Alemania	5,180,636	5,584,468	5,927,903	6,619,790	6,372,144
Reino Unido	4,384,663	4,403,066	3,613,144	3,855,343	4,006,564
Francia	3,023,609	3,259,973	2,906,422	3,125,134	3,232,800
Países Bajos	2,161,885	2,209,592	1,854,340	2,100,893	2,670,827
Italia	1,543,601	1,692,061	1,720,500	1,798,115	1,855,735
Bélgica	1,717,050	1,821,938	1,628,780	1,624,579	1,781,104
España	1,547,530	1,344,110	1,132,264	1,208,432	1,189,446
Polonia	501,659	608,349	509,036	683,202	681,606
Suecia	677,780	699,540	594,538	676,629	675,930
Austria	536,495	588,527	571,672	643,517	700,962
República Checa	474,819	526,913	485,369	575,892	593,083
Dinamarca	529,908	563,836	494,255	555,235	532,980
Irlanda	351,864	376,529	375,045	407,730	427,518
Portugal	400,493	405,879	350,706	388,167	404,409
Lituania	138,147	290,459	195,374	291,446	372,985
Finlandia	230,564	266,094	249,961	264,750	279,611
Grecia	280,171	310,572	289,700	261,085	294,081
Eslovaquia	184,198	222,950	219,492	255,043	271,823
Rumania	193,524	217,329	158,138	191,556	207,473
Hungría	156,075	183,139	149,488	182,386	191,341
Eslovenia	119,439	135,606	123,766	131,444	129,518
Bulgaria	79,492	119,712	156,183	106,653	113,455
Luxemburgo	86,183	92,416	85,950	89,320	89,497
Letonia	67,495	78,309	63,731	72,976	65,195
Estonia	46,218	54,167	48,036	53,888	55,113
Chipre	29,787	35,497	30,452	40,360	34,542
Malta	15,663	16,835	18,683	14,623	14,428

FUENTE: Elaborada con base en cifras del CCI (*Trade Map*).

Cuadro 3. UNIÓN EUROPEA: Importaciones de hortalizas y vegetales
UNIÓN EUROPEA. Origen de las importaciones, 2007-2011. (En miles de US\$)

Origen de las Importaciones	2007	2008	2009	2010	2011
Importaciones Totales	24,658,948	26,107,866	23,952,928	26,218,188	27,244,170
Importaciones Intra-UE	18,959,200	20,255,824	18,918,659	20,888,848	22,207,548
Importaciones Extra-UE	5,699,748	5,852,042	5,034,269	5,329,340	5,036,622

FUENTE: Elaborada con base en cifras del CCI (*Trade Map*).

Cuadro 4. UNIÓN EUROPA: Principales países proveedores Extra- Zona,
de hortalizas y vegetales 2007-2011. (En Miles de US\$)*

Exportadores	2007	2008	2009	2010	2011
1 China	685,850	754,632	602,136	776,406	809,928
2 Marruecos	1,115,321	958,711	913,311	913,662	779,075
3 Egipto	352,482	378,614	360,507	359,588	368,942
4 Turquía	384,987	410,883	393,623	354,104	338,360
5 Israel	659,135	503,291	496,842	465,683	326,678
6 Canadá	255,284	331,245	266,715	283,833	263,364
7 Kenya	272,514	289,149	230,402	228,566	228,667
8 Estados Unidos	191,420	221,177	188,121	241,373	227,194
9 Perú	180,392	209,682	190,042	198,911	205,344
10 Argentina	191,977	214,874	177,514	192,615	204,534
11 India	94,411	119,670	109,765	135,144	150,450
12 México	84,067	92,654	87,591	100,436	88,375
13 Chile	61,312	62,314	54,103	80,138	85,917
14 Túnez	27,515	33,278	37,184	53,916	58,706
15 Nueva Zelandia	94,956	93,841	59,489	72,750	56,767
16 Australia	52,600	58,455	48,391	50,981	54,170
22 Ecuador	33,673	39,903	42,057	39,911	37,597
23 Guatemala	21,013	25,623	28,389	25,202	37,291
24 Etiopía	23,653	28,288	31,652	26,573	33,483
26 Costa Rica	23,301	30,568	27,194	27,165	26,716
40 Nicaragua	4,981	6,032	6,219	5,406	9,572
58 Honduras	4,157	4,054	2,922	3,646	3,679

* Datos reportados por el país importador.

FUENTE: Elaborada con base en cifras del CCI (*Trade Map*).

Es muy relevante recalcar que los datos de exportación de frutas, verduras y hortalizas de El Salvador hacia la UE son escasos y nada relevantes para los análisis de comercio internacional. Para comprender habría que hacer un análisis específico, habría que estudiar un producto y un país específico. De todas maneras los datos estadísticos se convierten en una herramienta poderosa que advierte e incentiva a los empresarios locales a decidirse a entrar al mercado Europeo valiéndose del acuerdo asociación, claro no hay que dejar atrás elementos importantes como el análisis comercial, la planificación y el apoyo de las instituciones públicas y privadas de nuestro país.

4. EL APOYO DEL BANCO CENTROAMERICANO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA (BCIE) A LAS MIPYMES (Carlos Campos)

El conferencista es el encargado de la gerencia en El Salvador del Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE). Es responsable de la implementación de la estrategia de negocios en el país, generando, identificando y administrando los proyectos y programas del sector público y privado, susceptibles a ser financiados por el BID.

a) Naturaleza

El BCIE es un Banco Multilateral de Desarrollo con sede en Tegucigalpa-Honduras, fundado en 1960, cuyos países fundadores fueron: El Salvador, Costa Rica, Honduras, Guatemala y Nicaragua, así también se cuenta con siete miembros extraregionales: Taiwán, México, Argentina Colombia, España, Panamá y República Dominicana y Belice...

b) Misión

Promover la integración económica y el desarrollo económico y social equilibrado de los países centroamericanos.

c) Visión

Ser el socio estratégico para la mejora de la calidad de vida de los centroamericanos a través del desarrollo sostenible del territorio y sus recursos. La estrategia institucional para el periodo 2010-2014 se basa en tres ejes estratégicos: Desarrollo Local, Competitividad e Integridad Regional, además de un eje transversal de Sostenibilidad Ambiental.

d) Ventajas Competitivas

Conocimiento de la región y experiencia: 53 años actuando con visión regional. Especialización en "industrias estratégicas": energía y medio ambiente, infraestructura, ciencia y tecnología, micro, pequeña y mediana empresa, vivienda y agro negocios. Desarrollo y aplicación de nuevos instrumentos: banca de inversión, servicios bancarios y reinversión. Alto compromiso con el desarrollo de la región: Principal fuente de financiamiento (52% de los recursos entre 2003 y 2012). Liderazgo en el financiamiento de la infraestructura regional. La red de intermediarios más grande para canalizar recursos a los diversos sectores económicos de la región. Relaciones estrechas con los principales grupos de interés y comunidades empresariales.

e) Sectores:

Público – Privado – Financiero

f) Destinos (Área de Focalización)

Infraestructura Productiva, Energía, Intermediación Financiera y Finanzas para El Desarrollo, Agricultura y Desarrollo Rural, Desarrollo Humano e Infraestructura Social, Industria Desarrollo Urbano y Servicios para la Competitividad.

g) Modalidades de Financiamiento

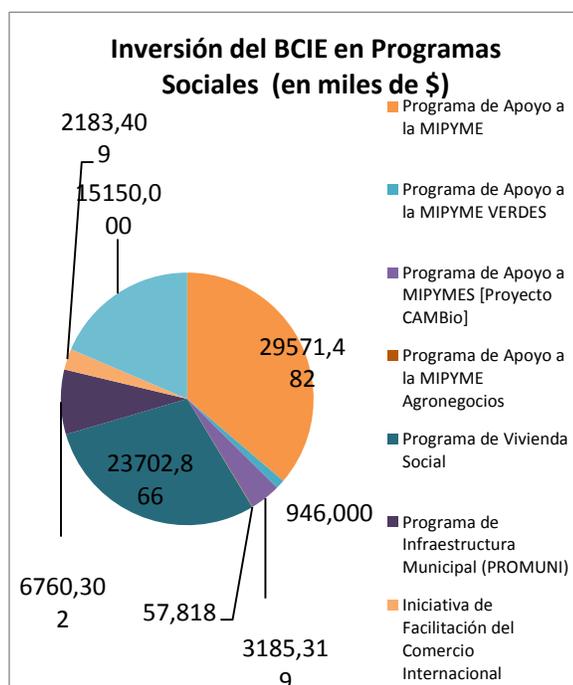
Directo (Sector Público). Intermediado, Cofinanciado con Instituciones Financieras del Sector Público y Privado

h) Resultados en la Ejecución de la

Tipo de Cliente	Detalle
Cientes directos atendidos IFI (Pública/Privada)	6
Cientes directos atendidos IFNB	22 (COOP 2, Financiera 2, IFNB 18)
Monto de desembolsos 2013 (Intermediación)	US\$8 1.5 millones

Fuente: BCIE/conferencia ADA Noviembre 2013.

Grafica 1. Inversión del BCIE en Programas Sociales



i) Programas:

Programa de Financiamiento e Infraestructura Municipal; Iniciativa de Facilitación de Comercio Internacional; Mercados Centroamericanos para Biodiversidad; Iniciativa MIPYMES verdes; ARECA Acelerando la Inversión en Energía Renovable en Centroamérica y Panamá.

5. INTRODUCCIÓN A LA HERRAMIENTA DE APOYO A LA EXPORTACIÓN: EXPORT HELPDESK (Andrea Scheidl)

La conferencista es consultora calificada en relaciones públicas y profesora de inglés, artes y éticas, tres años de su carrera profesional han sido dedicadas a la consultorías y entrenamientos a miembros del parlamento Europeo; activistas en los Comités de Agricultura y Desarrollo Rural, Salud Pública y Política del Consumidor y de la Comisión Científica del Parlamento.

Más de algún empresario local en alguna ocasión se han preguntado ¿Cómo EXPORTAR A LA UNIÓN EUROPEA? (How to Export to EU?). Esta conferencia pretende dar a conocer las generalidades pertinentes para que los empresarios puedan y se decidan a utilizar la herramienta EXPORT HELPDESK.

a) ¿Qué Es?

La Unión Europea es el mercado único más grande del mundo y el Export Helpdesk es la "ventanilla única" que le facilitará su acceso. En sólo unos clics el "Export Helpdesk" informa a las empresas de los países en desarrollo sobre los aranceles, requisitos, acuerdos preferenciales, contingentes y estadísticas de la Unión Europea que les afectan.

Export Helpdesk fue creado en el 2004 y actúa como punto único de información sobre las exportaciones a Europa; y es una guía obligada para conocer con información pormenorizada sobre productos específicos que se quieran exportar a Europa.

El Export Helpdesk⁷ es un sitio web de la Comisión Europea para informar a las empresas de países en desarrollo sobre cómo exportar a la Unión Europea. Gratuito y de fácil utilización, este servicio proporciona información a los exportadores sobre los requisitos legales y fiscales que sus productos deben cumplir para venderse en la Unión Europea.

7

<http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm?newLanguageId=ES>

También aparecen detallados los aranceles a pagar por producto y país y los acuerdos comerciales que la Unión Europea (UE) tiene con cada país sobre disminución de aranceles.



La principal ventaja de este servicio es que el utilizador busca la información pertinente a su propio producto y su propio país. El resultado es una lista práctica de requisitos que un producto tiene que cumplir para ser exportado a la UE (por ejemplo, tasa de pesticidas, control sanitarios, etc.), cuanto tiene que pagar de impuestos aduaneros, y cuanto economiza porque su país tiene un acuerdo preferencial de comercio con la Unión Europea. También, en la sección estadística, se pueden extraer los flujos comerciales entre cualquier país y la Unión Europea, producto por producto.

El sitio puede consultarse en español en el siguiente vínculo:

http://exporthelp.europa.eu/index_es.html

b) Información que proporciona

• requisitos y gravámenes

Requisitos obligatorios para la importación y comercialización de productos en la UE; Gravámenes interiores aplicables en cada país de la UE; Requisitos jurídicos o comerciales aplicables a determinados productos

Guía de uso de la herramienta:

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/october/tradoc_145218.pdf

• Derechos de importación

Derechos de aduana; Régimen preferencial aplicable al país exportador; Contingentes arancelarios preferenciales y no preferenciales; Licencias de importación; Medidas antidumping

Guía de uso de la herramienta:

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/october/tradoc_145222.pdf

Regímenes preferenciales

Principales acuerdos comerciales de la UE con países en desarrollo; Documentación que debe acompañar a las exportaciones; Normas de origen que deben cumplir los exportadores.

Guía de uso de la herramienta:

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/october/tradoc_145226.pdf

• Estadísticas comerciales

Flujos comerciales entre la UE y terceros países por años y por grupos de productos (identificados por un código de 2 a 8 dígitos); Importaciones y exportaciones expresadas en valor, volumen o unidades suplementarias (litros, número de artículos, etc.)

Guía de uso:

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/october/tradoc_145230.pdf

• Enlaces

Autoridades comerciales (europeas e internacionales); Organismos de comercio internacional; Espacios comerciales y directorios profesionales

• Contactos

Ofrece la oportunidad de enviar preguntas concretas relacionadas con la exportación o con el manejo del Export Helpdesk.

6. LA HERRAMIENTA DE APOYO A LA EXPORTACIÓN EXPORT HELPDESK. PASO A PASO (Andrea Scheidl)

a) El sitio web

Se divide en las siguientes secciones principales: Inicio, Mi Exportación, Requisitos Aranceles, Acuerdos Preferenciales, Estadísticas, Quiénes Somos, Recursos



b) Pasos para usar el Export Helpdesk.

- **Mi exportación**

Esta sección es la más importante, pues se convierte en el primer paso a seguir para poder

Resultados de la búsqueda

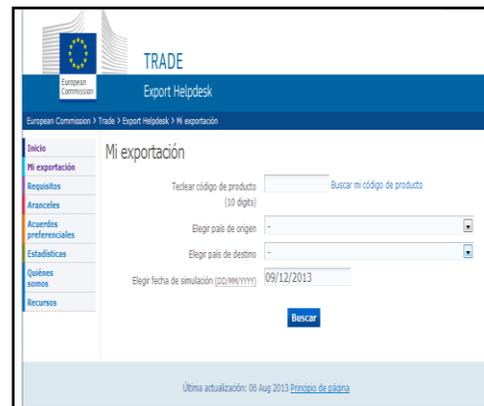
Código	descripción del producto
0804	Dátiles, higos, piñas (ananás), aguacates (paltas), guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos
1. 0805	Dátiles, higos, piñas (aranás), aguacates (paltas), guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos
2. 0804 50	Guayabas, mango y mangostanes
0812	Frutas y otros frutos, conservados provisionalmente (por ejemplo con gas sulfuroso o con agua salada, sulfuroso adicionado de otros sustancias para dicha conservación), pero todavía impropios para consumo inmediato
3. 0812 90 70	Guayabas, mango, mangostanes, tamarindos, peras de marañón (mamey, cajupú, anacardo, cajupú), hichas, frutos del árbol del pan, sapotillos, frutos de la pasión, carambolas, pitahayas y nueces tropicales
2001	Hortalizas, frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados en vinagre o en ácido acético
4. 2004 50 10	Chutney de mango
2007	Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante
5. 2007 90 50 80	Concentrado de puré de mango, obtenido mediante la cocción: - de frutos del género Mangifera spp., - con un contenido de azúcar igual o inferior al 20 % en peso, destinado a la elaboración de productos de la industria alimentaria y de bebidas
6. 2007 90 50 90	Concentrado de puré de mango, obtenido mediante la cocción: - de frutos del género Mangifera spp., - con un contenido de azúcar igual o inferior al 20 % en peso, destinado a la elaboración de productos de la industria alimentaria y de bebidas
7. 2007 90 50 10	Concentrado de puré de mango, obtenido mediante la cocción:

conocer todo lo necesario respecto al proceso de exportación:

1. En el menú principal seleccionamos la sección Mi exportación.

2- Introducir Información básica. En esta parte nos encontramos con unas cajas de valores y texto en el cual debemos introducir el código arancelario de nuestro producto; en caso de no conocerlo Export Helpdesk nos da una ayuda y a la par de la caja de valores del código de producto existe un botón donde podemos buscar nuestro producto preclasificado en partidas y sub partidas arancelarias.

Para el caso vamos a tomar el ejemplo de que



queremos exportar Mangos a Alemania. Lo primero que debemos identificar es en que sección se encuentra nuestro producto, luego en que partida y por último en que subpartida. Aún si no logramos ubicar el código de nuestro producto, podemos utilizar la caja de búsqueda y colocar el nombre del producto y automáticamente nos ubicara en los resultados posibles con sus respectivos códigos, luego seleccionamos el más apropiado para nosotros y continuamos con el proceso.

Luego solo seleccionamos el país de origen, el país del destino y el último dato pero quizá uno de los más importantes, la fecha en que se pretende realizar la exportación (generalmente se utiliza la actual), por ultimo damos clic en buscar.

La herramienta nos activará una ventana emergente donde se detalla lo siguiente: Los requisitos específicos del proceso de exportación/importación para el producto y los

países seleccionados; los aranceles, el sistema de preferencias generalizadas plus.

Es muy importante recalcar que los requisitos, aranceles e impuestos específicos no serán iguales en todos los países y en eso radica la importancia de Export Helpdesk ya que nos ayuda a evitar costos de tiempo y dinero al ubicar nuestro producto, conociendo los detalles específicos de todo el proceso que debemos llevar a cabo para exportar nuestro producto.



Al exportar a la Unión Europea, los empresarios locales podrán beneficiarse de un mercado enorme: 28 países con cerca de 500 millones de consumidores.

Para entender cómo se organiza el sistema comercial de la UE, los procedimientos a seguir y los documentos a rellenar, se pueden consultar las siguientes secciones:

- Sistema de clasificación de productos de la UE
- Procedimientos de importación de la UE
- Documentos para el despacho de aduana
- Unión Aduanera de la UE
- Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)
- Impuestos especiales

Además es necesario conocer los requisitos aplicables a nuestro producto y a nuestro país.

Los requisitos principales se pueden clasificar en los sectores:

- Requisitos sanitarios y fitosanitarios

- Requisitos medioambientales
- Requisitos técnicos
- Normas de comercialización
- Restricciones a la importación

Un aspecto importante de la política comercial internacional es la imposición o el levantamiento de aranceles. Un arancel comercial es un impuesto o tasa que se cobra por las mercancías que cruzan las fronteras políticas (o uniones aduaneras). Los aranceles de importación son los más comunes. Para entender los aranceles de importación de la UE y asuntos relacionados, en esta sección se puede encontrar en los contenidos básicos de:

- Información arancelaria vinculante
 - Base jurídica
 - Información general
 - Solicitud de información arancelaria vinculante (IAV)
 - Lista de autoridades aduaneras
 - Inventario Aduanero Europeo de Sustancias Químicas
- Exención de derechos
- Suspensiones
 - Suspensiones industriales
 - Certificados de aeronavegabilidad
 - Militar
 - Regiones ultra periféricas
- Contingentes
 - Preferenciales
 - Autónomos
 - Gestión
- Antidumping

No hay un modelo universal de acuerdo comercial pero, en la mayoría de los casos, la UE negocia acuerdos de libre comercio (ALC) exhaustivos. Los acuerdos vigentes suscritos por la UE son:

Acuerdos de la OMC

La UE habla con una sola voz en la OMC. Cada país de la UE es miembro de la OMC por derecho propio, pero todos ellos colaboran para actuar en bloque. La UE en sí misma es también miembro. La Comisión Europea negocia en la OMC en nombre de la UE. Se coordina con los Estados miembros a través del Comité de Política Comercial y lleva a

cabo la política de la UE de acuerdo con las directrices establecidas por los Estados miembros en el Consejo de Ministros. También informa periódicamente al Parlamento Europeo de las principales cuestiones relacionadas con la OMC. Al negociar acuerdos en la OMC, tiene que contar con la autorización formal del Consejo y el Parlamento Europeo para firmarlos en nombre de la UE. La Comisión también consulta a otros grupos interesados en la formulación de las políticas.

Acuerdos comerciales preferenciales

Son acuerdos en los que las partes intercambian concesiones arancelarias u otros tratamientos preferenciales. Un acuerdo preferencial vigente entre la UE y un país o región mejora el acceso al mercado para las exportaciones de ese país o región a la UE, ya que elimina o reduce los aranceles y facilita los procedimientos. Pero, para acogerse a ello, el exportador debe probar que sus productos son originarios de dicho país. En esta sección de Export Helpdesk puede encontrar los conceptos básicos de las Normas de origen y las que se aplican a cada acuerdo preferencial suscrito por la UE.

• Estadísticas

Es un formulario que permite la búsqueda de estadísticas del comercio entre cualquier país y toda la UE o cada uno de sus miembros, contiene información desde el año 2002 hasta 2013, y brinda además la posibilidad de exportar los resultados a un libro de Microsoft Excel. Su uso es similar al formulario de MI EXPORTACIÓN, y solo se deben introducir la información básica necesaria que contiene: el código del producto, el país declarante, el País Socio, el Año y los indicadores requeridos.

• Quienes somos y Recursos

Son secciones complementarias y brindan consejos y trucos de cómo utilizar la herramienta, así como algún video tutorial y casos específicos o memorables de exportaciones hacia la UE.

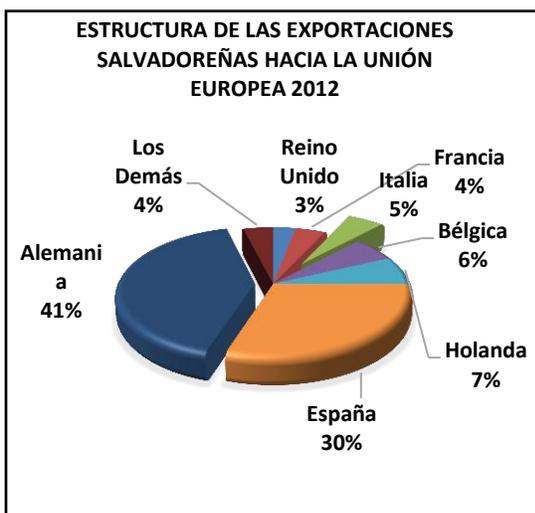
7. PRODUCTOS CON POTENCIAL DE EXPORTACIÓN A LA UNIÓN EUROPEA: USO DE LA CAJA DE HERRAMIENTAS (Carlos Alberto Moreno Carmona)

El conferencista es el Director de la Política Comercial del Ministerio de Economía, responsable de las negociaciones comerciales internacionales realizadas por El Salvador en el establecimiento de acuerdos y tratados bilaterales con terceros países.

a) Aspectos relevantes de las exportaciones Salvadoreñas.

- El 73% de las exportaciones Salvadoreñas se dirige a solo 3 países
- Exportaciones actuales totales a UE: US\$245 millones en 2011 y US\$317 millones en 2013
- Consolidación del "Sistema Generalizado de Preferencias, SGP Plus"
- Acceso preferencial a una región de alta importancia estratégica
- Certeza Jurídica a los inversionistas

Estructura de las Exportaciones Salvadoreñas Hacia la Unión Europea



Fuente: Ministerio de Economía

Los siguientes productos tendrán acceso preferencial a la Unión Europea (el 90% de ellos no pagarán aranceles al entrar en vigor el acuerdo)

- Jugos de frutos
- Snacks
- Mangos
- Productos de Pesca
- Miel
- Flores Tropicales
- Chocolates
- Galletas
- Artesanías
- Confección
- Calzado
- Manufacturas de plástico
- Manufacturas de papel y cartón
- Bisutería
- Manufacturas de madera
- Condensadores eléctricos
- Muebles

b) Productos que tienen alto potencial de penetrar el mercado de la Unión Europea:

- Café
- Miel
- Atún

- Flores y Follaje
- Azúcar
- Bálsamo
- Artesanías
- Semillas de Marañón
- Camisas
- Animales Vivos (reptiles)
- Condensadores Eléctricos
- Jugos y Néctares
- Ropa de vestir
- Prendas de vestir Interior
- Duces y Confites
- Calzado
- Bisutería
- Herramientas de mano
- Muebles
- Panadería y Galletas

c) Qué posibilidades tienen estos productos de penetrar en el mercado de la UE?

1. El mercado europeo asciende a 172 miles de millones de US\$ en importaciones de prendas y complementos de vestir, constituyéndose en el más grande del mundo.
2. Con el acuerdo se obtienen mejores condiciones de acceso, normas de origen que reflejan los encadenamientos nacionales y oportunidades de acumulación, una cuota de 9 millones de unidades para productos de confección.
3. El sector de Flores y Follaje es uno de los que presenta mayor crecimiento de exportaciones pasando de \$2 millones a más de \$7 millones en el 2008.
4. El sector apicultura se ha desarrollado en El Salvador gracias a las exportaciones realizadas hacia la Unión Europea
5. El Mercado Europeo de Miel está valorado en más de \$850 millones.

8. CAJA DE HERRAMIENTAS PARA PYMES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA

Las negociaciones para un Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea iniciaron en octubre de 2007 y finalizaron el 18 de mayo de 2010. El Acuerdo incluye tres pilares: Diálogo Político, Cooperación y una zona de Libre Comercio. El Acuerdo representa un reto para los exportadores de la región Centroamericana, especialmente para el sector MIPYME, pues creará nuevas oportunidades de mercado para productos agrícolas, manufacturas, servicios y la atracción de inversiones productivas. Con este Acuerdo se abre la oportunidad de que las exportaciones de la región tengan acceso a un mercado potencial de alrededor de 500 millones de consumidores con alto poder adquisitivo.



Esta oportunidad también implica a la vez grandes desafíos, como lo son: el conocer el perfil del consumidor europeo, proveniente de 27 países con diferente cultura, costumbres e inclusive diversos idiomas; cumplir con los requerimientos de calidad y presentación del mercado europeo; gestión de la innovación de los productos y servicios de la región para satisfacer la demanda de dicho mercado, entre otros.

La Caja de Herramientas para el Aprovechamiento del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea es un portal dinámico que tiene como objetivo primordial el ser un medio de gestión del conocimiento que provea al empresario MIPYME toda la información necesaria sobre acceso al mercado de la Unión Europea. Contiene información primaria así como vínculos a fuentes de información y estadísticas diversas, que

permitirán al empresario encontrar información con miras a generar potenciales negocios entre Centroamérica y dicha región. En el Mapa del Sitio (ubicado en la parte superior del Portal) encontrará información sobre la estructura del Portal.

Este sitio web (caja de herramientas) contiene información muy importante para los empresarios entre la cual podemos destacar: Las características del mercado Europeo. Las relaciones comerciales entre Centroamérica y la UE. El acuerdo de Asociación CA-UE. Oportunidades del Acuerdo de Asociación por sector. Requisitos para entrar al mercado Europeo y guías para exportar. Fichas de productos específicos que se convierten en referentes para los empresarios. Otras fuentes de información y estadísticas generales.

9. REQUISITOS DE ACCESO BAJO EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN CON EUROPA (René Alberto Salazar)

a) Aspectos generales

El conferencista es abogado y notario, con especialización en las áreas de comercio internacional, ha sido miembro del equipo negociador oficial de El Salvador para el tema de reglas de origen y procedimientos aduaneros. Actualmente se desempeña como el Director de la Administración de Tratados Comerciales del Ministerio de Economía (DATCO).

El Acuerdo de Asociación (ARA) Centroamérica con la Unión Europea entró en vigencia el primero de octubre de 2013, sin embargo la labor de preparación comenzó muchos meses antes, por lo tanto se deben comprender las tareas realizadas por la DATCO para estar preparados; se realizaron acciones de tipo legal y de coordinación, tales como: Coordinación como Centroamérica unida (no como país individual) junto a la Unión Europea. Elaboración de Mecanismos de solución de controversias (reglas de árbitros y códigos de conducta). Reformas a la ley de marcas y otros signos distintivos (figura de limitaciones geográficas). Elaboración de reglamentos

operativos (contingentes para la exportación e importación). Elaboración de la desgravación arancelaria (publicados en diario oficial el 30 de septiembre). Trabajo coordinación DGA, CIEX y MAG para mantener el control de entradas y salidas de los productos de una mejor manera.

Uno de los principales elementos a tomar en cuenta a la hora de entrar en vigencia el acuerdo es el tema de los aranceles, para ello está disponible las tablas de desgravación herramienta, la caja de herramientas del Ministerio de Económica, el sitio web Export Helpdesk y las asesorías técnicas del personal de la DATCO; aunque siempre existe nerviosismo y duda por parte del empresario. Para comprender un poco mejor esta situación se utiliza un ejemplo: el Yogurt, cuyo código arancelario es el 04031051.

El yogurt, tenía un arancel advalorem del 8.3% más un impuesto específico de 93 Euros por cada 100 kg netos. Pues bien el impuesto específico se iría desgravando el primero de enero de cada año durante 10 años a partir de la fecha posterior a la entrada en vigencia del acuerdo mientras que el arancel advalorem (8.3%) se elimina automáticamente a partir de la fecha mencionada. Entonces es cuestión de calcular en cuantos años el producto quedaría libre de aranceles e impuestos específicos.

Otro tema relevante que los exportadores deben tomar en cuenta, es la regla de origen (consultar anexo 2 del Acuerdo de Asociación), es que mediante las reglas de origen (requisitos mínimos de transformación que debe cumplir la materia prima para el producto sea valorado como hecho en El Salvador, el famoso "*made in*") se determina la identidad y el origen de los productos o mercancías que se exportan hacia la Unión Europea, y solo cumpliendo con esas reglas se puede acceder a las preferencias arancelarias que brinda el acuerdo de asociación.

Principales criterios de origen tomados en cuenta en el ARA: Mercancía enteramente obtenida en el territorio (este es el caso cuando solo un país está implicado en la elaboración de un bien).

Mercancías que han sido objeto de elaboración o transformación suficiente (es el caso cuando se utilizan materias procedentes de más de un país en la producción de los bienes). Prácticamente todas las legislaciones sobre el origen contienen listas donde se definen los productos que se consideran enteramente obtenidos y donde se enumeran los criterios relativos a la transformación suficiente para los materiales no utilizados en la producción de productos originarios.

b) Nuevos Documentos Exigidos Bajo el ACUERDO DE ASOCIACIÓN

- **Certificado de Circulación de Mercancías EUR1 (exportaciones e importaciones)**

Es un documento que ampara la procedencia y el origen de la mercancía y que debe ser firmado y autorizado por el CIEX (única autoridad competente). El certificado puede ser emitido en cualquiera de los 23 idiomas hablados en la Unión Europea (según el país de destino), de ser necesario se deberá portar y exigir una traducción del documento.

- **Declaración de factura**

Figura que ampara al exportador (factura comercial), se debe utilizar en los casos en los que el valor de la exportación sea inferior a 6, 000 euros y cuando sea utilizado por un exportador autorizado (por la autoridad competente). Puede ser una factura comercial, pero es exigida la leyenda "Declaración de Factura", incluyendo el número de autorización del exportador, valor monetario y la cantidad de producto. Este documento debe amparar y aclarar el origen de la mercancía que se va exportar.

- **Declaración de Origen**

Las autoridades aduaneras de cada país realizan auditorías para la verificación del origen del producto, bajo el ARA son dos autoridades que van a intervenir en los procesos de auditoría que son la Dirección General de Aduanas (DGA) y

Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones (CIEX).

- **Contingentes de Importación y Exportación**

Cuando hablamos de contingentes nos referimos a cuotas o montos de exportación e importación asignados a cada país de la región. En el caso de los contingentes de exportación se trabajó en un reglamento que rige la distribución de las cantidades que va exportar cada país hacia la Unión Europea. La regla principal en dicho reglamento es que si un país no utiliza su cuota, la puede y la debe poner a disposición de los restantes para que sea cubierta, puesto que la demanda por parte de la UE es directamente a la región; si no se cumple el mandato el país infractor será penalizado de acuerdo a lo establecido en los reglamentos y negociaciones precedentes. Existe además una plataforma electrónica y un formato único que se debe manejar en la distribución de cuotas. Por ejemplo para el año 2013 a El Salvador le corresponden 25,087 toneladas de azúcar y 558 de arroz; dichas cuotas son distribuidas proporcionalmente de acuerdo a la capacidad productiva de cada país. En el ámbito de las importaciones también existen los contingentes anuales y son normados por un reglamento diseñado por todos los países de la región; por ejemplo El Salvador puede importar desde la UE hasta 210 toneladas de leche en polvo. Es muy importante mencionar que los contingentes son flotantes y que el uso o correspondencia de uno en determinado año no le garantiza la misma cantidad para el próximo año a cada país.

El proceso de delegar los contingentes inicia en Diciembre de cada año. Los interesados deben estar solventes de las cuotas recibidas en años anteriores. A la hora de solicitar los contingentes se debe ser claro y específico con los códigos arancelarios de los productos.

10. REGISTRO DE LA OPERACIÓN DE EXPORTACIONES PARA LA OBTENCIÓN DE DOCUMENTOS ADMINISTRATIVOS Y CERTIFICADOS DE ORIGEN (Nidia López de Castillo)

La conferencista es actualmente la jefa de la sección Exportaciones del departamento de CIEX El Salvador. Se encarga de planificar, dirigir, coordinar y supervisar la prestación de servicios al sector exportador para asegurar su adecuado desempeño, al mismo tiempo de ejecutar acciones necesarias para incorporar mejoras al proceso exportador, derivadas de los cambios en el entorno del comercio exterior.

CERTIFICADO DE LIBRE CIRCULACIÓN DE MERCANCÍAS		
1. Exportador (nombre, apellidos, dirección completa y país):		EUR 1 VE No. Y número del reverso antes de llenar el Impreso
2. Destinatario (nombre, apellidos dirección completa y país):		2. Certificado utilizado en los intercambios preferenciales entre (Indique los países, grupo de países o territorio a que se aplican)
4. País, grupo de países o territorio de donde se consideren originarios los productos		5. País, grupo de países o territorio de destino
6. Información relativa al transporte		7. Observaciones
8. Número de orden; marcas, numeración número y naturaleza de los Bultos; Designación de las mercancías.		9. Masa bruta (kg) u otra medida (Litros, ml, etc.)
11. VERBAJO DE LA ADUANA O DE LA AUTORIDAD GOBIERNAL COMPETENTE Declaración certificada conforme Documento de exportación (D): País o territorio de exportación: (Firma)		12. DECLARACION DEL EXPORTADOR El que suscribe declara que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para la expedición del presente certificado. E.L. : GAMBRO DASCO (Firma)

La conferencia se centró en el llenado de formularios necesarios para el registro y llevar a cabo el proceso de exportación de productos de nuestro país hacia la Unión Europea.

El exportador no debe olvidar: Registrar los documentos personales y empresariales en SICEX (CIEX). Retirar formatos, y llenarlos con ayuda profesional. Registrar, llenar y enviar formularios electrónicos. Solicitar, retirar y llenar el EUR1

Lo importante es que el empresario debe comprender que el proceso es general pero que se debe adaptar en cuestión de cuotas y requerimientos específicos para cada producto y país.

APRECIACIÓN PERSONAL

El Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea es sin duda una herramienta muy importante que estrecha las relaciones comerciales, diplomáticas y sociales de nuestra región y los países que componen la UE, ya que el mismo establece las metodologías y elementos necesarios para hacer más fluidas dichas relaciones; pero por otro lado también conlleva un alto grado de responsabilidad no solo local o individualmente en cada país, si no como conglomerado, y es que de todos es sabido que la UE no ha negociado en ningún momento con países por separado, a ellos como a la mayoría de países de la región siempre les ha interesado que se dé el acuerdo entre regiones, y eso debido a la capacidad de producción y económica de cada país centroamericano, así como a la demanda de productos y mercancías que se generará partir de la entrada en vigencia del ADA (Acuerdo de Asociación).

Los empresarios locales deben comprender el proceso logístico y de ser necesario contratar a un agente de carga o una empresa especializada para realizar dicho proceso y que las exportaciones culminen de la mejor manera posible. Para ello es necesario el conocimiento pleno de muchos requisitos y documentos que deben ser registrados y llenados tanto por los exportadores como por las autoridades competentes. Un aspecto muy importante es que los empresarios deben realizar sondeos de mercado que les permita conocer la cultura de negocios en los países que compone la UE, pues aunque dentro del ARA se presenta como región existen detalles específicos y propios de cada uno de los 28 países que la conforman; de esa manera se podrá conocer el potencial o las ventajas que como empresarios locales se poseen para penetrar dicho mercado.

Quizá sea muy prematuro decir que la UE tiene las puertas abiertas (en sentido comercial) y que debemos apresurarnos y dirigir nuestros productos hacia dicha zona; puesto que antes de decidirse a exportar los empresarios locales deben estar conscientes de sus capacidades y sus limitaciones, aquí es donde entra el conocimiento pleno de los reglamentos legales sobre contingentes y cuotas estimadas para cada país y además es donde el apoyo técnico de instituciones gubernamentales cobra importancia, es el caso de Export Helpdesk, el cual es un sitio web que se convierte en la principal herramienta a ser utilizada tanto para los exportadores como los interesados antes de emprender un proceso o una decisión de exportar y llevar nuestros productos hacia los países de la UE;; similar a esta ayuda técnica tenemos la Caja de Herramientas del Ministerio de Economía, la cual es más específica para nuestro país y contiene estadísticas e información sobresaliente de las relaciones comerciales de El Salvador con los países Europeos. Una vez que los empresarios conocen sus limitaciones y sus capacidades, es necesario realizar uno o más análisis internos y externos para decidirse a exportar. Todo este proceso debe hacerse con la asesoría de los expertos, para no correr el riesgo de perder la inversión, así como la credibilidad en el sector productivo de nuestro país.

LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE FRIJOL EN EL SALVADOR

Luz Idalia Zelada

Tradicionalmente el frijol común ha constituido un complemento nutricional esencial de la dieta alimenticia de los países de Mesoamérica y su cultivo representa una de las actividades agrícolas más importantes para millones de familias en las zonas rurales de la región.

De acuerdo a datos de la Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC), el consumo de frijol en El Salvador es de 28 kilogramos anuales por persona, que lo convierte junto al maíz, en el principal alimento fuente de proteínas para las familias salvadoreñas.



Si bien en los últimos años el sector productivo nacional dedicado al cultivo de frijol ha experimentado una recuperación notoria, durante la última década, en promedio, el país debió importar alrededor de 400,000 quintales de frijol por año para suplir la demanda interna.

1. Producción y Consumo Mundial

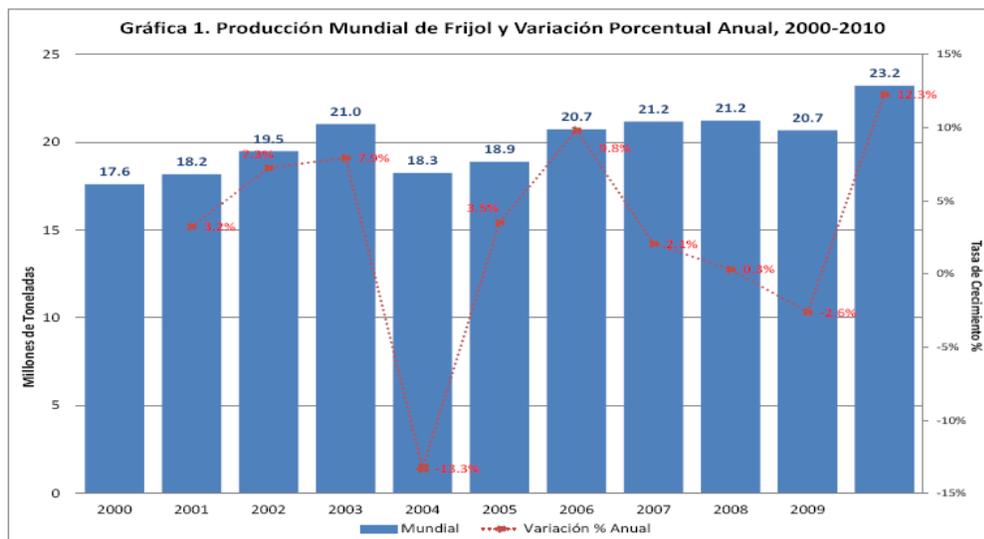
De acuerdo a estudios de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), el frijol, es la leguminosa alimenticia más importante en el consumo humano en el mundo. Este cultivo es producido en

sistemas, regiones y ambientes tan diversos como América Latina, África, el Medio Oriente, China, Europa, los Estados Unidos, y Canadá. En América Latina es un alimento muy ligado a la cultura de los pueblos y además es quizá la fuente más importante de proteínas para la población de escasos recursos.

No obstante su importancia en la dieta de algunos países, en el escenario mundial, el volumen de producción de frijol respecto a granos como el maíz, el trigo y el arroz representa solamente el 1%

La producción mundial de frijol ha experimentado una tendencia al alza durante los diez últimos años, con una tasa media de crecimiento de 2.8% para el período 2000-2010. Los seis principales países productores de frijol en el mundo son: Brasil, India, China, Myanmar, México y Estados Unidos de América. Brasil es el primer país productor de frijol en el mundo, con una producción promedio de 2.85 millones de toneladas en el período 1994-2003. India pasó a segundo lugar como país productor con una participación en la producción mundial que representó también el 17% del total en la década 1994-2003. China es el tercer país productor, cuya producción representa aproximadamente 10% de la producción total; con un promedio anual de 1.66 millones de toneladas. Myanmar (Ex Birmania) ocupa desde el año 2000 el cuarto lugar de importancia en producción de frijol a nivel mundial. Su producción promedio en la década (1994-2003), fue de 1.16 millones de toneladas, que representa aproximadamente el 7% de la producción total.

Gráfica 1
Producción Mundial de Frijol 2000-2010



Fuente: Secretaría de Economía, "Análisis de la Cadena de valor del frijol; México 2012"

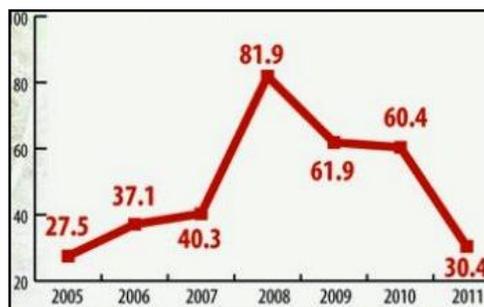
Por otro lado; el crecimiento del consumo mundial de frijol se ha mantenido a una tasa de 1.8% en promedio anual para el período 2000-2007; para el año 2009 el consumo mundial se situó en 15.9 millones de toneladas. Los principales países consumidores de frijol en el mundo corresponden a los mismos países productores; Brasil e India consumen 19.7% de la producción mundial, México el 7.7%, Estados Unidos 6.6%, Tanzania 2.7% y Uganda 2.7% de la producción mundial para el período 2000-2007.

2. Comercio Exterior

El Salvador pasó de ser un país autosuficiente en granos básicos, durante la década de los setenta, a ser un importador neto desde la década de los ochenta hasta el presente. El 20 % del uso del frijol depende de las importaciones principalmente de Honduras y Nicaragua para aproximadamente el 20% del uso total de frijol.

El Tratado de Libre Comercio CAFTA-DR (2004), estipula la entrada sin aranceles de una cantidad considerable de maíz blanco; lo que puede causar un duro golpe a la agricultura nacional, tomando en cuenta que los precios de los granos básicos

Estadounidenses se venden a un precio entre 13% y 35% de su costo de producción, ya que están subsidiados; lo cual pone en clara desventaja a los productores salvadoreños que no tienen manera de competir contra volúmenes tan altos de importación y a precios relativamente más bajos.



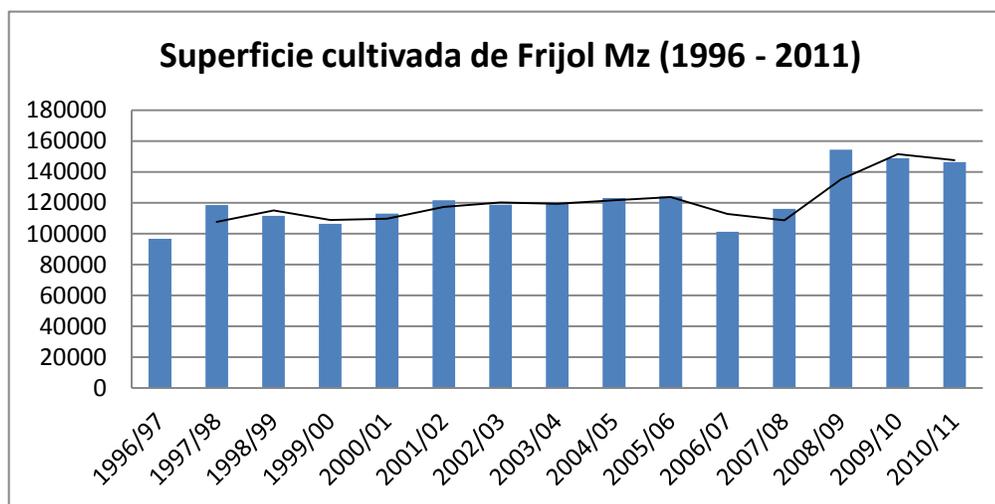
Simulación de las exportaciones de frijol hacia el extranjero en los últimos años.

El CAFTA establece que en el caso del frijol, el país se tendrá que desgravar en un plazo de 15 años.

3. Producción Nacional

Durante el período 1996-2011 la superficie cultivada de frijol ha tenido una leve tendencia al alza; lo mismo se observa en la producción.

Grafica 2
Superficie cultivada de Frijol (Mz) 1996 – 2011



Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos DGA - MAG

Existe una leve tendencia a la disminución en el rendimiento o productividad de la tierra, lo que es comprensible por el hecho que la mayor parte de

la tierra utilizada en este cultivo ha sido sobre explotada por varias décadas y por el uso intensivo de agroquímicos.

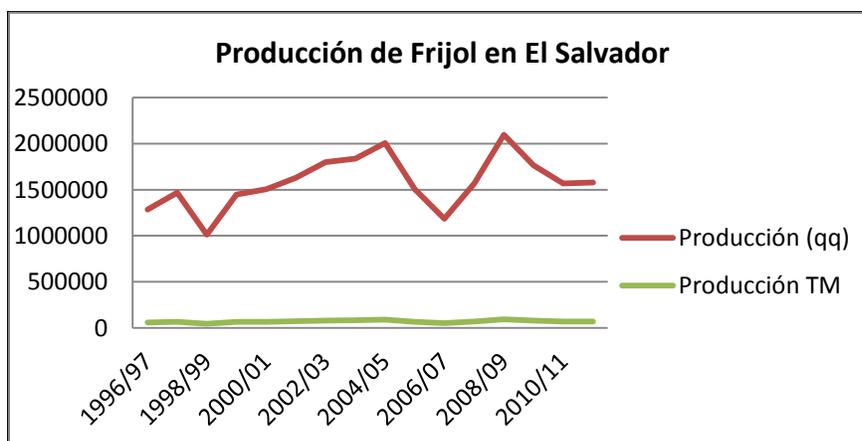
Tabla 1: Producción Nacional de Frijol período 1996-2011

Año Agrícola	Superficie (Mz)	Producción (qq)	Producción TM	Tasa Crec. %	Rendimiento (qq/Mz)
1996/97	96700	1284900	58282.7		13.3
1997/98	118550	1467560	66568.1	14.2	12.4
1998/99	111500	1013100	45953.9	-31	9.1
1999/00	106300	1445300	65558.4	42.7	13.6
2000/01	112900	1506550	68336.7	4.2	13.3
2001/02	121684	1629824	73928.3	8.2	13.4
2002/03	118862	1797590	81538.1	10.3	15.1
2003/04	120015	1836650	83309.9	2.2	15.3
2004/05	123175	2007020	91037.8	9.3	16.3
2005/06	124221	1506899	68352.5	-24.9	12.1
2006/07	101157	1184051	53708.2	-21.4	11.7
2007/08	116184	1565990	71032.8	32.3	13.5
2008/09	154344	2095614	95056.4	33.8	13.6
2009/10	148808	1762417	79942.7	-15.9	11.8
2010/11	146439	1568476	71145.6	-11	10.7
Promedio	121389	1578129	71583.5	3.8	13

Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios estadísticos .D.G.A- MAG

Grafico No 3

Producción de Frijol en El Salvador



Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos DGA-MAG

4. Distribución del Valor Agregado

Tabla 2: Costos y beneficios de la producción de frijol Por Mz 2010

Concepto		Valor	Total
Costos fijos	Alquiler o arrendamiento de la tierra	\$51.50	\$92.13
	Costo de administración	\$ 6.77	
	Costo por imprevistos	\$11.29	
	Costo de intereses por créditos desembolsados	\$22.57	
Costos variables	Salarios por todas las labores relacionadas al proceso de producción (desarrollo vegetativo y cosecha)	\$338.44	\$573.84
	Insumos para la producción	\$235.40	
Costos totales	La suma de los costos fijos más los costos variables.		\$665.97
Ingresos por venta	Es el resultado de los precios al productor por la producción ofertada (valor bruto de la producción).		\$749.00
Beneficios	Es la diferencia de los Ingresos por venta menos los Costos totales de la producción.		\$83.03
Rentabilidad	Es la relación entre los beneficios obtenidos por una determinada producción y sus respectivos costos.		12.5%

Fuente: Gálvez Cornejo, Adriana; Zapata Ventura, José; "Frijol", 2013.

La cuantía del valor agregado es la diferencia entre los ingresos obtenidos por el productor y los costos de insumos provenientes de otras empresas. La distribución del valor agregado la realizan las empresas durante el proceso de producción. Se parte del supuesto que la remuneración a los factores productivos está en función a su valor agregado; entonces el valor agregado por cada factor resulta de dividir el valor agregado total entre el costo o remuneración a cada uno de ellos.

Tabla 3: Distribución del valor agregado

Factor productivo	Remuneración	Distribución
Trabajo (salarios + administración)	\$ 345.21	68.7 %
Tierra (renta)	\$ 51.50	10.3 %
Capital (interés)	\$ 22.57	4.5 %
Capacidad Empresarial (Beneficios)	\$ 83.03	16.3 %
TOTAL	\$ 502.31	100.0 %

Fuente: Elaboración propia en base a datos de costos y beneficios de la producción

5. Insumos requeridos de otros sectores económicos

Los insumos que el cultivo de frijol requiere del sector industria se pueden clasificar en dos categorías principales: Agroquímicos y Maquinaria y herramientas. De acuerdo al Sistema Integrado Centroamericano de Tecnología Agrícola (SICTA) los agroquímicos más utilizados para el cultivo de frijol son herbicidas, fertilizantes, fungicidas, insecticidas, entre otros.

En cuanto a los insumos de maquinaria y herramientas, la misma organización señala que en la producción comercial de frijol se emplean sobre todo herramientas, entre las que destacan rastrillos, zarandas, machetes, arados de hierro,

etc. Acá se pueden incluir además estructuras de almacenamiento de la producción, como silos. Los principales tipos de maquinarias empleadas para el cultivo de granos básicos son equipos de riego y fumigación, equipo de transporte.

Frijol de gran tamaño gracias a nuevos químicos



En cuanto a los insumos provenientes del sector servicios se encuentran los instrumentos financieros y asistencia técnica. De acuerdo a los primeros tenemos las Instituciones Financieras, sean estas los bancos del sistema financiero del país, que incluyen a la banca pública – Banco de Fomento Agropecuario (BFA), Banco Hipotecario (BH) y Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL) – así como también la banca privada. Por el lado de la asistencia técnica, existen instituciones que brindan apoyo. Por parte del Gobierno, se pueden mencionar el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) y Centro de Tecnología Agropecuaria (CENTA), que están ligadas al desarrollo productivo, por medio del mejoramiento continuo del desempeño productivo. Por el lado de las ONG's, se encuentran el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA); Agencia Suiza para el Desarrollo y la cooperación (COSUDE) en conjunto con el IICA para promover las innovación tecnológica con pequeños agricultores de maíz y frijol.

6. Precios

Los precios del frijol han tenido una leve tendencia ascendente en los últimos cinco años.

Tabla 4: Precios promedio anuales del frijol

Año	2008	2009	2010	2011	2012
Mayorista (\$ por qq)	77.33	48.79	64.80	94.54	55.32
Transportista(\$ por qq)	73.77	45.57	60.33	90.02	51.62
Consumidor (\$ por lb.)	0.90	0.61	0.76	1.10	0.73
Var. % p. consumidor	36%	-32.2%	19.7%	44.7%	-33.6%

Según sondeos del MAG, el precio máximo del quintal del frijol se redujo de \$62 a \$40 en el 2013, a escala nacional; así los precios por libra al consumidor oscilan entre \$0.42 y los \$0.59 ctvs.

7. Comercialización

La estructura de comercialización presenta distintos eslabones en toda la cadena, constituida por los productores primarios, el transportista, el mayorista y el minorista y los consumidores.



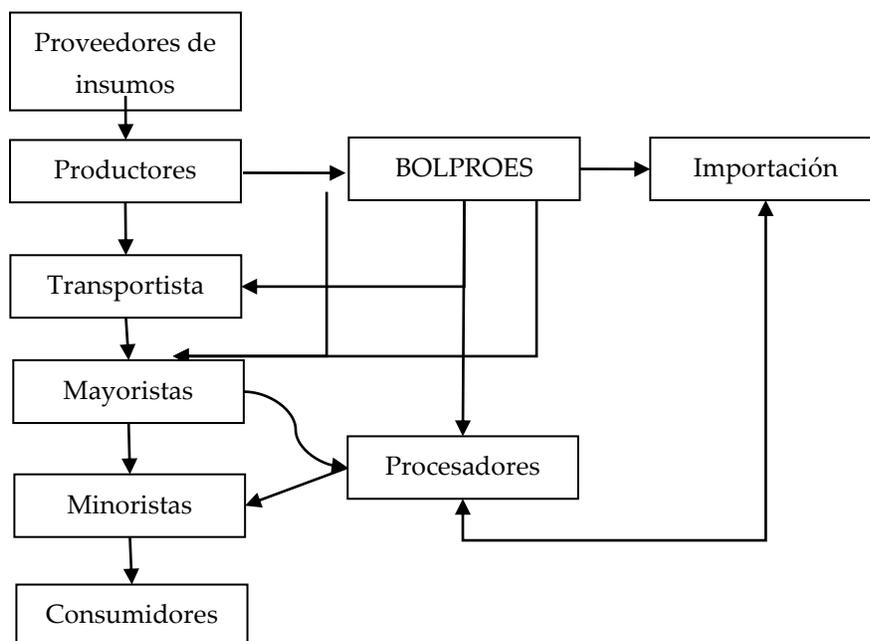
Uno de los principales y más generalizados canales de comercialización para los productores de granos básicos es el intermediario quien por un precio inferior de mercado compra los granos al productor para luego colocarlos en el mercado

mayorista. A cambio ofrece al productor un pago inmediato, satisfaciendo la necesidad de liquidez de éstos.

Otra opción para la comercialización es la Bolsa de Productos Agropecuarios de El Salvador (BOLPROES), que fue creada en 1995 y promovida y subsidiada en sus primeros años por la cooperación internacional. La comercialización bajo contrato de bolsa proporciona mayor transparencia y seguridad para los participantes, ya que contempla una garantía de cumplimiento asegurado por el corredor. Aunque en cuanto a frijol se refiere, los volúmenes negociados a través de la Bolsa son muy pequeños en relación a los volúmenes comercializados. La bolsa no persigue la eliminación de agentes económicos de la cadena de comercialización, sino volver más eficiente el mercado.

En la siguiente página se observa la "Representación esquemática de los canales de comercialización"

Gráfico 3. Representación esquemática de los canales de comercialización



Fuente: Dirección de Economía Agropecuaria (MAG)

Hay supermercados que se abastecen de empresas comercializadoras, las cuales procesan, empaican y venden el frijol bajo diferentes marcas. El frijol se comercia también en los mercados populares en lo que se conoce como el sector informal. Esto incluye algunas tiendas populares.



Venta de Frijoles en Feria "Expo Comida Latina 2012" realizado en Anaheim, California. USA

El margen de comercialización es el porcentaje del precio promedio ponderado de venta final correspondiente a cada etapa de la cadena de comercialización. Con este margen hay que cubrir los gastos originados cuando el producto pasa de una fase a la siguiente, y debe permitir, además, una ganancia razonable a los que intervienen en la comercialización.

Los márgenes de comercialización se calculan de la siguiente manera:

$$\text{Margen fase corriente} = \frac{\text{Precio fase corriente} - \text{Precio fase anterior}}{\text{Precio al por menor}}$$

Tabla 5: Márgenes de comercialización de frijol por fase y total

Fase de la cadena comercial	Precio por quintal	Margen
Productor	\$53.50	--
Transportista	\$58.11	6.3%
Mayorista	\$62.20	5.6%
Minorista	\$73.50	15.4%
Margen de comercialización total		27.2%

Fuente: Elaboración propia

El margen de comercialización es relativamente pequeño (el 27.2 % del precio).

8. Agroindustrialización

La industria procesadora de alimentos; además de producir derivados del frijol para suplir al mercado local; también lo hace hacia el mercado externo con versiones de frijol procesado, pre cocido y empacado en material hermético. Los siguientes productos son los principales elaborados a base de frijol rojo para el mercado local y/o exportación:

- Frijol molido sin congelar
- Frijol crudo embolsado
- Frijol con arroz embolsado
- Frijoles enlatados molidos
- Pupusas congeladas variedad: frijol con queso

9. Políticas Públicas y Privadas

a) Programa de abastecimiento nacional para la seguridad alimentaria y nutricional	
Institución que implementa la política	Ministerio de Agricultura y Ganadería de El Salvador (MAG) Sector público
Objetivo y descripción básica de la política	Incrementar la disponibilidad, acceso y consumo de alimentos por medio de la mejora de los sistemas de producción y abastecimiento de las familias pobres, tanto urbanas como rurales, y garantizar la producción y abastecimiento de alimentos para la población, especialmente para las familias productoras rurales en condición de subsistencia.
Áreas de acción	Asistencia técnica y apoyo integral mediante el suministro de insumos, semillas, fertilizantes y crédito para la producción de granos básicos.
Implementación	2010 (como parte del Plan de Agricultura Familiar)
Resultados	Durante el ciclo agrícola 2011/2012 se proporcionó asistencia técnica a alrededor de 31 mil familias que fueron capacitadas en la producción artesanal de frijol; 127 mil productores recibieron paquetes e insumos agrícolas para el cultivo de frijol.

b) Línea especial de crédito para financiar el avío para granos básicos	
Institución que implementa la política	Banco de Fomento Agropecuario (BFA) Sector público
Objetivo y descripción básica de la política	Satisfacer la demanda de crédito de avío para el cultivo de granos básicos. Financia hasta el 80% de los costos de producción del cultivo de frijol. Tasa de interés preferencial del 4% para montos menores a \$3,000.
Áreas de acción	Financiamiento preferencial a la producción de granos básicos.
Implementación	2011
Resultados	En el año 2012 se otorgaron préstamos a 26,832 agricultores de granos básicos por un monto de \$ 31.5 millones.

c) Programa de Garantía Agropecuaria	
Institución que implementa la política	Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL) Sector público
Objetivo y descripción básica de la política	Proporcionar garantías complementarias a pequeños empresarios o productores del sector agropecuario para facilitar el acceso al crédito y reducir el riesgo crediticio en las instituciones financieras participantes. Cobertura del 70% del monto financiado, hasta el 100% en caso de catástrofe.
Áreas de acción	Acceso al crédito productivo para producción de granos básicos.
Implementación	2012 (como parte de la reforma al Fondo Salvadoreño de Garantías)
Resultados	Entre enero y mayo de 2012, PROGARA otorgó 8,084 garantías por un monto de \$8.4 millones que facilitaron una colocación en créditos por \$10.5 millones para el cultivo de granos básicos.

d) ALBA Alimentos de El Salvador	
Institución que implementa la política	ALBA Petróleos de El Salvador Sector público municipal
Objetivo y descripción básica de la política	Desarrollar iniciativas para el fomento de la producción agroindustrial que contribuyan a la seguridad y soberanía alimentaria del país, enfatizando en acciones de desarrollo social para el beneficio de la población salvadoreña.

Áreas de acción	Apoyo financiero, técnico y tecnológico a los productores, tanto en el proceso productivo como el de comercialización.
Implementación	2012
Resultados	Durante 2012 ALBA alimentos invirtió más de 20 millones de dólares en sus tres componentes (financiamiento, asistencia técnica y comercialización) permitiendo que más de 800 mil quintales de granos básicos fueran producidos y colocados en el mercado.

e) Estrategia regional para la producción y el comercio de granos básicos	
Institución que implementa la política	Sistema de Integración Centroamericano – Consejo Agropecuario Centroamericano (SICA-CAC) Sector público – privado
Objetivo y descripción básica de la política	Coordinar un mecanismo regional integral que vele por la seguridad alimentaria de la región con orientación a aprovechar las oportunidades y enfrentar los retos que presentan los cambios estructurales de los mercados agrícolas internacionales.
Áreas de acción	Incrementar la producción regional de granos básicos; perfeccionar el libre comercio intrarregional; privilegiar el abastecimiento regional; establecer un sistema de información sobre los granos e insumos relevantes; monitorear los principales mercados y precios internacionales; fomentar la negociación conjunta para obtener semillas e insumos claves para la producción; entre otros.
Implementación	2008
Resultados	Diseño y ejecución del Sistema de Información de Precios al Por Mayor de granos básicos para los países de América Central. Fortalecimiento institucional del Consejo Agropecuario Centroamericano e integración de la estrategia a la Política Agrícola Centroamericana 2008-2017.

10. Conclusiones

- ✓ El frijol se produce en todo el mundo, aunque no siempre es para consumo humano, sino que para consumo animal. La producción mundial ha venido aumentando en los últimos diez años.
- ✓ La producción de frijol del país es deficitaria con respecto de la demanda nacional por lo que el país debe importar frijol anualmente. La producción ha tenido una tendencia al crecimiento, pero la productividad ha tenido una tendencia a disminuir. La rentabilidad del cultivo de frijol es relativamente baja (12.5 %).
- ✓ El mayor porcentaje de valor agregado proviene de la Mano de Obra (68.7 %). La producción de frijol requiere de insumos provenientes del sector industrial y servicios.
- ✓ Los precios del frijol han tenido una tendencia ascendente. El margen de comercialización es relativamente bajo (27.2 %). El frijol se está industrializando rápidamente.
- ✓ Existen políticas públicas que pretenden asegurar el abastecimiento de frijol

11. Bibliografía

- ✓ CAC-SICA, *Política Agrícola Centroamericana 2008–2017*. San José: Consejo Agropecuario Centroamericano, 2007.
- ✓ Choto Cristina y Abelardo Viana, *Perfil del Cultivo de Frijol en El Salvador*, CENTA 1996.
- ✓ CENTA-IICA, *Caracterización de la Cadena Productiva de Frijol Rojo en El Salvador*.
- ✓ CENTA-MAG, *Guía Técnica para el mejoramiento de variedades de frijol*.

- ✓ Guzmán, Carlos. *Frijol: Ficha de mercado No. 3 – Febrero 2011*. Santa Tecla: Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2011.
- ✓ FUNDE, "El Salvador: Perspectivas de los granos básicos en el tratado de Libre Comercio entre C.A y E.U, 2006.
- ✓ FUNDE, *El Salvador: Perspectivas de los Granos Básicos en el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos*.
- ✓ MAG/DGEA. *Anuario de Estadísticas Agropecuarias 2010-2011*. Santa Tecla: Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2011.
- ✓ MAG/DGEA. *Costos de producción 2010-2011*. Santa Tecla: Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2011.
- ✓ MINEC-MAG. *IV Censo Agropecuario 2007-2008: Resultados Nacionales*. San Salvador, 2009.
- ✓ Secretaría de Economía, Dirección General de Industrias básicas, "Análisis de la cadena de valor del frijol; México 2012".
- ✓ <http://en.wikipedia.org/>
- ✓ <http://www.albaalimentos.com.sv/>
- ✓ <https://www.bandesal.gob.sv/>
- ✓ <http://www.bcr.gob.sv/>
- ✓ <http://www.bfa.gob.sv/>
- ✓ <http://www.fao.org/>
- ✓ <http://www.redsicta.org/>

12. Anexos

Anexo 1: Generalidades del Frijol en El Salvador

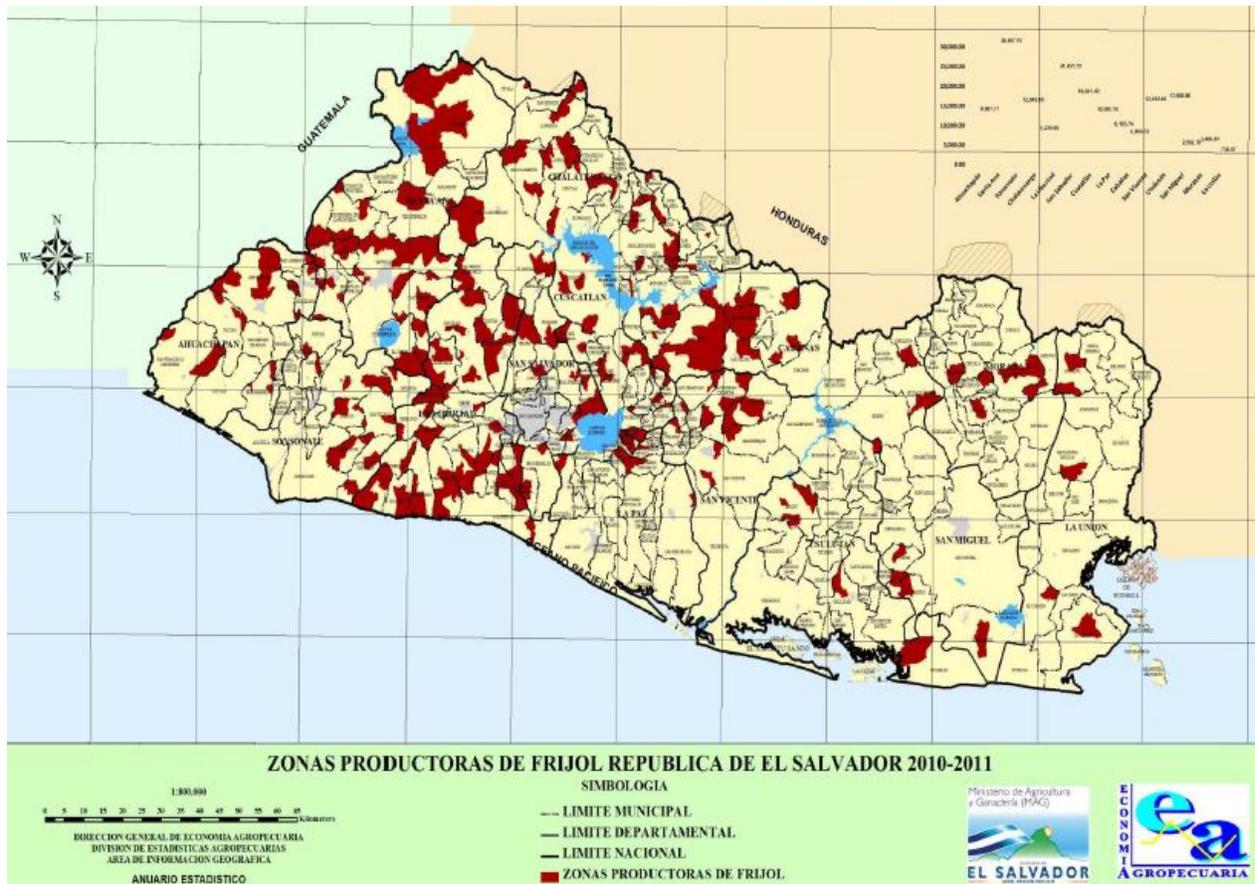
Nombre común	Frijol		
Nombre científico	<i>PhaseolusvulgarisLeguminosae</i>		
Varietades	Guazapa 1 Frijol de grano rojo brillante. Resistencia a las principales plagas y enfermedades. Potencial de rendimiento de 30 (qq/mz)	Presa JF Grano rojo claro. Tolerancia a principales plagas y enfermedades. Potencial de rendimiento de 30 qq/mz.	San Nicolás FP-01 Grano color rojo claro brillante. Resistencia a las principales plagas y enfermedades. Potencial de rendimiento de 35 qq/mz.
Periodo de producción	De Julio del año en curso a Marzo del año siguiente		
Época del cultivo	Diciembre (principalmente)		
Ciclo del producto	Fase Vegetativa	Germinación Emergencia Hojas primarias Primera hoja trifoliada Tercera hoja trifoliada	0-5 días 5-7 7-11 11-16 16-23
	Fase Reproductiva	Prefloración Floración Formación de vainas Llenado de vainas Maduración	23-32 días 32-36 36-44 44-62 62-77
Periodo de cosecha	Las variedades mejoradas, liberadas y recomendadas por CENTA, pueden ser sembradas en las épocas de mayo-junio, agosto-septiembre y noviembre diciembre.		
Forma del	<ul style="list-style-type: none"> • Por su consumo como grano seco y como grano y vaina verde. • En El Salvador el que más demanda tiene, es aquel grano de color rojo claro de tamaño 		

cultivo	pequeño (hasta 25 g/100 semillas).
----------------	------------------------------------

Zonificación del cultivo	Región I <u>Santa Ana</u>	Región II <u>La Libertad</u>	Región III <u>San Vicente</u>	Región IV <u>Usulután</u>
	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Metapán</u> Asoc.Coop.deprod. agropecuaria "La Productora" • <u>Santa Ana</u> Asoc.Coop.deProd. agropecuaria "Oasis De Dios" 	<ul style="list-style-type: none"> • <u>San Juan Opico</u> Asoc.Coop.deprod. agropecuaria "El Chilar" • <u>Ciudad Arce</u> Asoc.Coop.deProd.Agr op. "EL MORRO" <p><u>San Salvador</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>Tonacatepeque</u> Asoc.Coop.deprod. agropecuaria "Tonacatepeque" • <u>Nejapa</u> Asoc.Coop.de prod. agropecuaria "Barba Rubia" 	<ul style="list-style-type: none"> • <u>San Vicente</u> Asoc.Coop.deprod. agropecuaria "Damasco" • <u>Apastepeque</u> Asoc.Coop. de prod. agropecuaria "Los Apastes" 	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Berlín</u> Asoc.Coop.deprod. agropecuaria "El Corazal Arriba" • <u>Alegría</u> Asoc.Coop.deprod. agropecuaria "La Lima"
Clima óptimo	Se adapta en ambientes con alturas de 400 a 1,500 metros sobre el nivel del mar, pero con las variedades mejoradas liberadas por CENTA pueden ser sembradas hasta 50 msnm.			
Tipo de suelo óptimo	Se requiere suelos fértiles, con buen contenido de materia orgánica, siendo las texturas más adecuadas las medias o moderadamente pesadas, con buena aireación y drenaje, ya que es un cultivo que no tolera suelos compactos, poca aireación y acumulaciones de agua. El pH óptimo está comprendido entre 6,5 y 7,5 aunque es tolerante a pH entre 4,5 y 8,2.			
Bondades nutricionales	Tiamina (Vit. B1) 48% Riboflavina (Vit. B2) 9% Niacina (Vit. B3) 11% Calcio 23%	Fósforo 58% Potasio 30% Sodio 2% Zinc 28%	Vitamina B6 31% Ácido fólico (Vit. B9) 99% Magnesio 38%	

Fuente: Dirección de Economía Agropecuaria. MAG

Anexo 2: Zonas productoras de frijol en El Salvador, año 2010.



Fuente: MAG

SISTEMATIZACIÓN DE EXPERIENCIAS LOCALES DE DESARROLLO RURAL

Miguel Medardo López y López
Santiago Humberto Ruiz Granadino

El Instituto de Investigaciones Económicas (INVE) realizó un trabajo de asesoría para la sistematización de experiencias de un proyecto de desarrollo local. En este artículo se pretende dar a conocer lo que aprendimos sobre la forma de realizar este tipo de investigación.

1. SELECCIÓN DEL EQUIPO DE SISTEMATIZACIÓN DE LA EXPERIENCIA

El equipo ya existía, eran cuatro miembros de organizaciones productivas que participaban en el proyecto de desarrollo local, dos técnicos del proyecto y la persona encargada del seguimiento y evaluación del proyecto; para la selección de los miembros de las organizaciones productivas, se tomó en cuenta el conocimiento del manejo conceptual y metodológico de la sistematización, el grado de conocimiento de la experiencia de participación en el proyecto y su disponibilidad de tiempo. El equipo tenía como tarea la planificación y ejecución de las actividades de sistematización del componente hortalizas del proyecto de desarrollo rural.

2. TALLER DE PLANIFICACIÓN DE LA SISTEMATIZACIÓN DE LA EXPERIENCIA

Los asesores del INVE redactaron un borrador sobre la forma de realizar el taller, la encargada de seguimiento y evaluación del proyecto revisó ese borrador y le hizo las modificaciones pertinentes.



Participantes en taller de sistematización

El taller se realizó en un salón de un hotel de la cabecera del departamento en donde se estaba ejecutando el proyecto, la duración del taller fue de ocho horas

a) Presentación de Cada Uno de los Participantes

Cada participante dijo su nombre y función que realiza en el proyecto.

b) Dar a Conocer el Objetivo del Taller

El asesor en sistematización de experiencias del INVE, explicó que el objetivo del taller era la planificación de cómo obtener la información que es necesaria para extraer lecciones aprendidas de la experiencia analizada, para darlas a conocer a los participantes en el proyecto, a la institución gubernamental responsable de la ejecución y a la agencia de cooperación que proporciona el financiamiento.

c) Recordatorio de la Metodología de Sistematización de Experiencias

El asesor explicó brevemente los doce pasos de un proceso de sistematización de experiencias:

- La conformación del equipo de sistematización;
- Selección de la experiencia a sistematizar;
- Definición de la línea del tiempo;
- Definición del eje de sistematización;
- La identificación de los actores involucrados en la experiencia;
- Recopilación, ordenamiento y análisis de la información y documentación disponible;
- Formulación de preguntas e hipótesis de trabajo;
- Programa de entrevistas;

- Ordenamiento y análisis de la información recolectada;
- Taller grupal de retroalimentación;
- Redacción del informe de sistematización;
- Plan de uso y comunicación.

d) Selección de la Experiencia a Sistematizar

Cada uno de los participantes dio su opinión sobre la experiencia del proyecto que le parece interesante, es decir, en la que los ejecutores aprendieron cosas nuevas, en la que están logrando cumplir con los objetivos y metas del proyecto y en la que lo aprendido les puede servir para ejecutar otras actividades del proyecto o para diseñar otras iniciativas similares.

Por consenso se seleccionó la experiencia a sistematizar: la comercialización de las hortalizas en el mercado formal.



Participantes seleccionando la experiencia a sistematizar

e) Definir la Línea de Tiempo de la Experiencia Seleccionada

El asesor explicó a los participantes que se trataba de identificar como era la situación de la experiencia seleccionada antes del proyecto, lo que se ha hecho o sucedido y la situación actual de la misma.

Las preguntas generadoras son: ¿Cuándo, cómo y por qué se inicia la experiencia?; ¿Quiénes se involucraron en la misma, de manera directa e

indirecta, así como cuales han sido sus respectivos comportamientos o roles?; ¿Cuál fue la secuencia cronológica de los hechos?; ¿Por qué estos hechos fueron importantes?; ¿Qué consecuencias trajeron para la experiencia?; ¿Cuáles fueron los aspectos negativos o positivos del contexto o marco en que se dio esta experiencia?

Se escucharon las respuestas individuales de cada uno de los participantes para cada pregunta, el auxiliar de investigación tomó nota de lo más importante. Luego se otorgó libremente la palabra para expresar brevemente cualquier aspecto de la experiencia analizada.

Inicialmente se trató de escribir en la pizarra las principales ideas, clasificadas en tres espacios (antes, durante y en la actualidad), pero la dinámica del taller era tan rápida que no se pudo concretar.

f) Identificación del Eje de Sistematización

El asesor hizo un llamado a los participantes para delimitar los aspectos sobre los cuales se debe concentrar el análisis crítico de la experiencia seleccionada. Las preguntas generadoras fueron las siguientes: ¿Qué relaciones, procesos o situaciones identificados en la trayectoria de la experiencia les provoca interrogantes?; y ¿Por qué es así?; ¿Qué quieren aprender sobre estas situaciones?

A medida que participantes expusieron sus puntos de vista, el auxiliar del asesor escribió las respuestas a las preguntas en forma corta y precisa. El asesor instó a los participantes para que trataran de responder preguntas que ellos mismos formularan.

Se discutió durante unos diez minutos y finalmente el eje de sistematización fue evidente para el grupo cuando uno de los participantes respondió su propia pregunta ¿Cómo se produjo la interacción entre producción, organización y mercado?, siendo la respuesta que esa interacción había sido llevada a cabo por el Centro de Acopio y Servicios.

g) Identificación de los Actores Involucrados en la Experiencia

El asesor motivó a los participantes para que dijeran cuales habían sido los actores principales en la experiencia analizada, pidiéndoles que respondieran a las siguientes preguntas: ¿Cuáles son los tipos de actores que se deben entrevistar para conocer este eje que se pretende sistematizar? (clasificados en actores directos e indirectos); Para cada tipo de actor, ¿quiénes son los informantes clave y donde viven para entrevistarlos?



Trabajo realizado con los actores involucrados

En el caso específico, se identificaron los siguientes informantes claves:

- Las directivas de dos cooperativas de productores,
- Los directivos de la cooperativa que había realizado el proceso de modernización de su instrumento de comercialización de los productos en el mercado formal,
- Dos técnicos del proyecto encargado de dar asistencia técnica; en producción de hortalizas y en comercialización de las mismas.
- Al menos cinco productores al momento de estar entregando sus productos en ese instrumento de comercialización;

- Dos encargados de compra de los productos de parte de las empresas comercializadoras directamente al consumidor final.

h) Identificación de la Información y Documentación Disponible (Fuentes Secundarias)

Se identificó las fuentes de información secundarias siguientes: documentos del proyecto; estados financieros de las cooperativas; informes de los técnicos de ejecución de actividades; documentación sobre la calidad de los productos que estaban dispuestos adquirir las empresas comercializadoras al detalle; formularios a ser llenados para las operaciones del instrumento de comercialización.

i) Preguntas o Hipótesis de Trabajo

Se realizó una lluvia de ideas sobre las preguntas a las cuales dar una respuesta con la información obtenida directa e indirectamente. Luego se trató de dar una respuesta a cada una de las preguntas por parte de los participantes en el taller.

- La calidad e higiene del producto permite cumplir con los requisitos estipulados por los clientes y se obtienen mejores precios.
- Al utilizar una tecnología moderna de cultivo (cuando el cultivo es protegido, especialmente cuando se utiliza la hidroponía en una Infraestructura de invernadero) se obtiene productos de buena calidad e inocuos.
- El escalonamiento del cultivo permite contar con productos todo el tiempo, lo que asegura mantener la clientela, ya que cuando se presenta un período en que no se ofrece el producto es lógico que el cliente selecciona a otro proveedor.
- La disciplina de trabajo en el cultivo es un elemento determinante de la productividad y la calidad del producto.

- La diversificación de la producción: permite vender mayores cantidades de productos y economizar en los costos de transporte.
- La selección de hortalizas a cultivar hace que las hortalizas producidas sean las que los clientes quieren comprar.
- Un entorno favorable facilita el proceso de producción y comercialización de las hortalizas.

j) Organización de la Recopilación, Ordenamiento y Análisis de la Información

Se organizó el programa de entrevistas y de lectura de la documentación disponible.

Tomando en cuenta los compromisos de trabajo que tenían los miembros del equipo de sistematización, se delegó a los asesores del Instituto de Investigaciones Económicas (INVE) para que recogieran, organizaran y analizaran la información obtenida en el taller, en las entrevistas y en la lectura de documentación existente, debiendo de presentar un informe por escrito.

3. RECOPIACIÓN, ORDENAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

Esta actividad fue realizada por los asesores del INVE durante dos semanas, realizando las tareas siguientes:

- Visita de campo para entrevistar a las juntas directivas de las cooperativas seleccionadas, observar directamente los cultivos y los procesos de comercialización, así como entrevistar a los productores que llegaron a entregar al instrumento de comercialización. Todo esto documentado mediante fotografías.
- Lectura de los documentos del proyecto y de los informes de los técnicos.
- Redacción y envío de un cuestionario para ser respondido por los encargados de compra de las empresas comercializadoras de hortalizas al detalle.

- Ordenar la información recopilada según los temas y la cronología del proyecto.
- Obtener conclusiones, recomendaciones y lecciones aprendidas.

4. INFORME DE SISTEMATIZACIÓN DE LA EXPERIENCIA

a) Borrador Inicial

Los asesores del INVE ordenaron la información obtenida en un informe dividido en las tres funciones básicas del proyecto: organización, producción y comercialización. Para cada función se ordenó la información en tres casillas: antes del proyecto (cómo y en qué situación estaban los ahora beneficiados con el proyecto antes de su ejecución, durante (las actividades principales para ejecutar el proyecto en orden cronológico) y en la actualidad (los logros obtenidos por el proyecto). Se redactaron las conclusiones, las lecciones aprendidas y las recomendaciones pertinentes.

El índice del borrador inicial fue el siguiente:

- Proyecto de desarrollo y modernización rural
- Planificación del proceso de sistematización de la experiencia
 - o Participantes
 - o Objetivos de la Actividad
 - o Selección de la experiencia a sistematizar
 - o Línea de tiempo
 - o Eje de sistematización
 - o Actores involucrados en la experiencia de sistematización
 - o Información y documentación disponible
 - o Hipótesis de trabajo
- Recolección y procesamiento de datos
- Información obtenida
 - o Producción (Aspectos generales, Cultivos en invernaderos, Cultivos a cielo abierto)

- Comercialización (Centros de acopio locales, Centro de Acopio y Servicios)
- Organización
- e) Conclusiones
- f) Recomendaciones
- g) Lecciones aprendidas
- h) Apéndices
 - Personas entrevistadas
 - Cuestionario para personal de compras de Empresa Distribuidora Minorista
 - Artículo periodístico sobre política de compras de la Empresa Distribuidora Minorista.

- g) Características del mercado formal de hortalizas
- h) Situación inicial: 2009
- i) Proceso de intervención: 2010-2012
- j) Situación actual 2013
- k) Entorno favorable
- l) Conclusiones
- m) Recomendaciones
- n) Lecciones aprendidas
- o) Anexos
 - Componentes Analizados
 - cronológicamente
 - Personas entrevistadas
 - Cuestionario para personal de compras de Empresa Distribuidora Minorista
 - Artículo periodístico sobre política de compras de la Empresa Distribuidora Minorista.

b) Revisión Técnica del Borrador Inicial

Esta tarea estuvo a cargo de la encargada de seguimiento y evaluación del proyecto, junto con los dos técnicos del proyecto que habían participado en el taller de planificación de la sistematización de la experiencia. Encontraron varios vacíos de información sobre el proyecto, los cuales fueron enmendados en una reunión hecha por el auxiliar de investigación y esos técnicos del proyecto.

c) Redacción del Segundo Borrador

Se incorporaron las modificaciones y agregados hechos por los técnicos del proyecto, que eran miembros del equipo de sistematización de la experiencia. Se ordenó el texto del informe en forma cronológica (antes, durante y en la actualidad) pasando como anexos los cuadros cronológicos de cada uno de los componentes analizados.

El índice del informe fue el siguiente:

- a) Proyecto de desarrollo y modernización rural
- b) Equipo de sistematización
- c) Área de sistematización
- d) Eje de sistematización
- e) Actores involucrados
- f) Metodología de la investigación

5. TALLER DE RETROALIMENTACIÓN

En este evento estuvieron los mismos participantes del taller de planificación de la sistematización de la experiencia, a excepción de la encargada de seguimiento y evaluación del proyecto por estar participando en otra actividad del proyecto.

Se dio a conocer el segundo borrador de informe de sistematización de la experiencia, mediante una presentación en PowerPoint; se hicieron correcciones de forma, así como algunos agregados (especialmente los formularios utilizados en el Centro de Acopio y Servicios, así como las normas técnicas de control de calidad), manteniéndose la estructura del informe.

6. EDICIÓN DEL INFORME FINAL

Los asesores del INVE procedieron a editar el informe final de la sistematización de la experiencia, de tal manera que expresara con fidelidad las opiniones del Equipo de Sistematización.

7. LECCIONES APRENDIDAS POR LOS ASESORES DEL INVE

a) Planificamos un tiempo muy corto para el trabajo de asesoría

Tomando en cuenta los requerimientos que la encargada de seguimiento y evaluación del proyecto nos proporcionó cuando nos solicitó el servicio de asesoría, nosotros estimamos que todo el proceso se podría realizar en un mes, dedicando al auxiliar de asesor quince días de trabajo y al asesor durante otros quince días. En la práctica resultó que dedicamos el doble del tiempo previsto.

Existen tres razones de este comportamiento:

- Tuvimos la oportunidad de trabajar con la encargada de seguimiento y evaluación del proyecto, la cual participó en el proceso de diseño metodológico de este instrumento de investigación en el marco de las actividades que realiza la Asociación Latinoamericana de Evaluadores de Proyectos, de la cual ella es la representante de El Salvador; además ella ha utilizado este instrumento de investigación como consultora en otros países de América Latina.
- El tema de la comercialización de hortalizas cultivadas con alta tecnología en el mercado formal, haciendo la comercialización mediante cadenas de supermercados, ha sido poco estudiado en general y prácticamente es desconocido en el marco de proyectos de desarrollo.
- Aunque existe una metodología de sistematización de experiencias, tuvimos que hacerle adaptaciones para poder lograr captar la riqueza de la experiencia que estábamos analizando.

b) Tuvimos la oportunidad de conocer a fondo este componente de desarrollo rural que está realizando el Ministerio de Agricultura y Ganadería

En proyectos anteriores, financiados con empréstitos extranjeros, el MAG había promovido una tecnología de producción intermedia (riego por goteo) para las hortalizas, pero en este proyecto se utilizó una tecnología agrícola de punta, en donde se tiene control sobre la mayoría de las variables que afectan positiva y negativamente el cultivo.

c) Establecimos una relación permanente con la Red de Seguimiento, Evaluación Sistematización en América Latina y El Caribe (RELAC)⁸

Tres auxiliares de investigación del INVE (Miguel Medardo López y López, Ever Misael Mejía Cortéz y Luz Idalia Zelada) participaron en un taller, realizado en un hotel capitalino, en donde se dio a conocer el instrumento de investigación denominado "Sistemas de Análisis Social (SAS), un enfoque novedoso de hacer evaluación participativa", impartido por la representante de Honduras en RELAC.

Un ayudante de investigación (Luz idalia Zelada), formó parte de la delegación de la Red Salvadoreña de Evaluadores de Proyectos, a un taller centroamericano realizado en el Zamorano, Honduras, en que se analizó el perfil del evaluador de proyectos.

⁸ www.relacweb.org

RESEÑA DE LA CONFERENCIA

POLÍTICA FISCAL SALVADOREÑA, 2007-2013: DIAGNÓSTICO Y CONDICIONANTES FINANCIEROS PARA LA TRANSICIÓN POLÍTICA DE 2014 (Octubre 2013)

Santiago Humberto Ruiz Granadino

I. ORGANIZADORES

Christian Aid, Friedrich Ebert Stiftung y Plan

II. EQUIPO DE INVESTIGACIÓN

Coordinador: Abelardo Medina Bermejo –
Economista sénior, Icefi

Supervisor: Jonathan Menkos Zeissig – Director
Ejecutivo, Icefi

Investigadores: Abelardo Medina Bermejo –
Economista sénior, Icefi
Ricardo Castaneda – Economista
Investigador, Icefi
Enrique Maldonado – Economista
Sénior, Icefi
Carlos Pérez Trejo – Consultor
Externo

III. RESUMEN

La situación financiera actual del Estado Salvadoreño es un factor decisivo para definir y condicionar el inicio del nuevo Gobierno, así como para garantizar la continuidad y sostenibilidad de los programas sociales en beneficio de la colectividad. Entre dichos programas, las inversiones públicas en la niñez y adolescencia Salvadoreña, segmentos poblacionales que representan la actualidad tangible de la sociedad y su apuesta concreta por un mejor futuro. El desempeño sano y ordenado de las finanzas públicas es una de las condiciones necesarias para lograr una transición política sin sobresaltos, que allane el camino para la gobernabilidad democrática y el cumplimiento de objetivos de desarrollo. En ese sentido, este trabajo analiza el desempeño fiscal de 2013 y, con base en un marco de supuestos macroeconómicos, pronostica la situación financiera del Sector Público No Financiero (SPNF) hacia el final de 2014 (año de

transición política), poniendo énfasis en los desafíos que enfrentará el próximo Gobierno, ante los cuales se propone una serie de acciones de política que permitan contribuir en la búsqueda de una salida al problema fiscal del país.

IV. Ingresos Públicos al Alza, Pero Aún Insuficientes

La recaudación tributaria de El Salvador pasó de US\$ 2,876.8 millones (14.3% del PIB) en el año 2007 a US\$ 3,685.4 millones en 2012, cifra equivalente a una carga tributaria del 15.4%, pero esta mayor cantidad de ingresos continúa siendo insuficiente frente a las necesidades de gasto e inversión pública. Esta carga tributaria es poco equitativa y tiene a la base fundamentalmente los impuestos al consumo, lo que la hace vulnerable frente a las crisis económicas. La mayor parte de los ingresos tributarios son pagados por los pobres. Los ingresos no tributarios constituyen, en promedio, casi el 16% de los ingresos totales y entre ellos se encuentran las rentas de la propiedad, la venta de bienes y servicios de administración pública, tasas y derechos por servicios públicos, multas, transferencias corrientes e ingresos financieros. En promedio, las transferencias públicas han representado US\$ 200 millones anuales, es decir, casi un 5% de los ingresos totales. Por su parte, el superávit de las empresas públicas ha oscilado en alrededor de US\$ 138 millones anuales, un poco más del 3% de los ingresos totales, en promedio. Las donaciones en los últimos tres años han representado casi un 4% de los ingresos totales. Los ingresos de capital son los que menos aportan al fisco Salvadoreño.

La reforma tributaria del año 2009 básicamente consistió en una ampliación de la base tributaria, la cual incluyó dos grandes aspectos: el aumento

de tasas aplicables y la ampliación de la base tributaria; fue un esfuerzo por profundizar la progresividad del impuesto sobre la renta en los niveles bajos de la escala de ingresos.

V. El Gasto Público: Pocos Recursos Frente a Grandes Desafíos

La característica principal del gasto público en El Salvador es su alta rigidez: cerca del 85% de los recursos está pre asignado por ley, lo que impide de alguna forma a las autoridades gubernamentales priorizar la ejecución de aquellos programas económicos, sociales o sectoriales que pudieran ser de su interés. A esto se suman los

problemas de baja ejecución, posible ineficiencia y baja calidad, resultantes de una aún débil planificación. Esto impide lograr los resultados más importantes de la gestión gubernamental.

El gasto del Gobierno Salvadoreño, mantuvo durante la década de los noventa, un promedio del 19% del PIB; de 2000 a 2008 manifestó un ligero incremento al 20%. El cambio en la orientación ideológica del Gobierno salvadoreño y los efectos de la crisis económica internacional se manifestaron en el período 2009-2012, cuando el gasto ejecutado registró un incremento en el promedio, llegando hasta el 23.1% del PIB.

El Salvador: evolución de los principales indicadores macroeconómicos (2007-2012) (Porcentaje de variación anual)

Indicadores	2007	2008	2009	2010	2011	2012
PIB Nominal (en millones de US\$)	20,104.9	21,431.0	20,661.0	21,418.3	23,139.0	23,864.4
PIB Real	3.8	1.3	-3.1	1.4	2.2	1.9
Agricultura	8.5	3.0	-2.9	3.1	-2.5	2.5
Industria	2.5	2.3	-3.0	1.9	2.7	1.8
Comercio, restaurantes y hoteles	4.3	1.0	-5.4	1.5	2.3	2.6
Consumo privado real	6.3	1.8	-10.3	2.2	2.4	1.3
Inversión privada real	2.9	-7.4	-19.7	0.6	15.6	-1.6
Tasa de inflación anual	4.9	5.5	-0.2	2.1	5.1	0.8
Empleo formal	4.0	-1.4	-1.6	5.3	2.6	2.3
Exportaciones totales	7.6	15.6	-16.7	16.4	18.0	0.6
Importaciones totales	13.6	11.3	-25.4	14.9	18.4	3.1
Remesas familiares	6.5	1.3	-9.5	1.3	6.3	7.2
Crédito bancario	9.6	2.8	-7.3	-3.0	4.2	6.5
Depósitos totales	16.7	-1.2	3.0	4.8	-1.0	1.0

Fuente: elaboración del ICEFI

Para contrarrestar los efectos de la crisis, en 2008 y 2009 el Gobierno de la República adoptó una política anti cíclica, se trató de expandir el consumo familiar mediante el otorgamiento de algunos subsidios, como el del transporte público, la energía eléctrica y el gas propano; el aumento de los subsidios representó el 42% del incremento del gasto total, el resto se explica por otros gastos

como el aumento de remuneraciones a los trabajadores del Estado.

El gasto de funcionamiento del Gobierno Salvadoreño abarca más del 80 % del presupuesto anual; los gastos de capital el 17 %.

El rubro de salarios para el período 2007-2012 absorbió cerca del 37% de los ingresos; las adquisiciones de bienes y servicios significaron el

19%; las transferencias corrientes representaron cerca del 17%, y el pago de intereses de la deuda pública un 12%, en promedio.

Entre 2007 y 2012, las erogaciones orientadas al desarrollo social (educación, salud pública y desarrollo local) ascendieron a un aproximado de 6.96% del PIB, esto representa un 37.4% de los gastos totales del gobierno central; administración de justicia y seguridad ciudadana el 13.7%; apoyo al desarrollo económico el 11.75%; conducción administrativa (principalmente defensa nacional y hacienda) el 10.2%.

El servicio de la deuda pública representa el 23.2% del total del presupuesto.

Es notable el incremento sostenido en los niveles de gasto social per cápita en El Salvador, los cuales pasaron de alrededor de US\$ 290 durante el período 2001-2004, a cerca de US\$ 305 durante el período 2008-2010.

Los recursos destinados a la niñez y la adolescencia han venido en constante aumento, tanto en valores nominales como en términos del PIB (en donde se pasó de 3.7%, en 2007, a 4.6%, en 2012), no obstante las asignaciones anuales continúan estando lejos de lo que una niña, niño o adolescente requiere para su apropiado desarrollo humano. Sin embargo, debido a la falta de disponibilidad de mayores recursos, el endeudamiento externo utilizado para financiar dicha inversión aumentó de 2.4%, en 2007, a 11.2%, en 2011. El país que más invierte en Centroamérica en este rubro es Costa Rica.

VI. El Endeudamiento: Una Tarjeta de Crédito Que Está Llegando al Límite

Los altos déficits fiscales y el fuerte incremento experimentado por la deuda entre 2009 y 2012 han derivado en el deterioro de la calificación de riesgo ante Standard & Poors, Fitch Ratings y Moody's Investors Services, así como en la pérdida del grado de inversión que poseía el país con Moody's.

Deuda Pública de El Salvador 2008-2012



Fuente: FUSADES, BCR, Ministerio de Hacienda, artículo completo en: <http://www.laprensagrafica.com/deficit-fiscal-llegara-al-4-del-pib-este-año>

El déficit fiscal y el alto endeudamiento tienen varias explicaciones, entre las que deben destacarse dos: los ingresos del Estado están creciendo menos rápido de lo que crecen los gastos; así como la presión de la deuda previsional.

El incremento de la deuda se ha manifestado tanto en el aumento de los préstamos de apoyo presupuestario provenientes de los organismos multilaterales (BID y Banco Mundial), como en la emisión de deuda de corto plazo (Letras de Tesorería, o Letes). De acuerdo con el Ministerio de Hacienda (MH), hacia abril de 2013 la deuda de corto plazo (Letes) ascendía a US\$ 715.4 millones, previéndose que al cierre del ejercicio sobrepasara el umbral de los US\$ 800 millones.

El costo de la deuda tenderá a crecer como consecuencia del aumento de las tasas de interés en los próximos años, así como el hecho que los nuevos préstamos tendrán que soportar un aumento de la tasa de interés de riesgo generada por el deterioro de la calificación de riesgo del país.

Una de las causas de este desequilibrio permanente es que no se incluye en el

presupuesto la totalidad de los gastos a ejecutar (devoluciones de impuestos, los subsidios a los servicios básicos y otras demandas «imprevistas»).

Los problemas de ingreso y gasto, las deficiencias de liquidez y los frecuentes «canjes» o reestructuración de Letes hacia un plazo más lejano, complican la solvencia en el mediano plazo, mientras aumenta el riesgo crediticio del país y el costo financiero es mayor.

VII. Principales Condicionantes Financieros Para la Transición Política de 2014

La crisis financiera internacional sigue estando presente, la recuperación es muy débil en los EE.UU. y en la Unión Europea, existe preocupación por la disminución del ritmo de crecimiento de los países que forman el BRICS (*Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica*), especialmente de China, así como la fuga de capitales de los países emergentes.

El FMI prevé que si se mantiene la ejecución de las actuales políticas públicas, el crecimiento real del PIB de El Salvador se ubicaría en 1.5% en 2013 y 2014, y en 2% a mediano plazo, lo que implicaría un crecimiento per cápita cercano a cero.

Un gran desafío para las nuevas autoridades económicas y fiscales es administrar las finanzas públicas en medio de una crisis de liquidez y credibilidad. Los ingresos tributarios dependerán del crecimiento económico real, variación de los precios, comportamiento de las importaciones y variación de las remesas familiares, así como la eficiencia recaudatoria de la administración tributaria; se estima que aumentarán en 5.1 %. La carga tributaria se estima en 15.3 %. Los gastos aumentarán pero en forma inferior a lo ocurrido en el año 2013. La deuda previsional es una amenaza a la liquidez presupuestaria, en la medida que el servicio anual aumente, volverá a significar una presión creciente para la caja fiscal. El déficit fiscal será el 4 % del PIB y se financiará con deuda pública, además esta variable se verá incrementada por la inminente reestructuración de la deuda de corto plazo y el *roll over* de unos bonos emitidos en el año 2009, entonces el

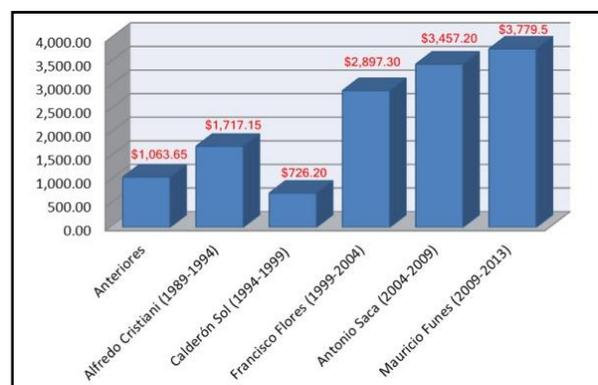
Gobierno afrontará el compromiso de colocar deuda en los mercados financieros en 2014 por alrededor de US\$ 1,150 millones.

VIII. Reflexiones finales

Continuar manteniendo altos déficit fiscales y un sistema previsional insostenible, podrían provocar el fin de la dolarización de El Salvador, en el mediano plazo.

Con estos antecedentes, 2014 se presenta como un año de grandes desafíos para El Salvador, en el que vuelven a presentarse dos difíciles retos para el Gobierno: aumentar los ingresos y contener el gasto de manera urgente, evitando de esa forma que la deuda pública siga en aumento; y potenciar el financiamiento del gasto social, especialmente el dirigido a los grupos sociales vulnerables, evitando de esa forma que se deterioren aún más las condiciones de vida de la población más necesitada.

Deuda Pública en El Salvador Adquirida Por las Administraciones Presidenciales



Fuente Transparencia Activa y BCR. Artículo completo en: <http://mediolleno.com.sv/noticias/funes-y-saca-endeudan-al-pais-con-7-mil-236-7-millones>

El comportamiento reciente y proyectado indica que las finanzas públicas ya no son sostenibles de la manera como se han venido administrando, por lo que es urgente que se tomen decisiones estratégicas para corregir el rumbo y no caer en una crisis severa en el corto-mediano plazo.

La necesidad de llegar a un pacto fiscal a mediano plazo, para:

- Profundizar la eficiencia, equidad y neutralidad del sistema impositivo;
- Nuevos impuestos selectivos al consumo de ciertos productos;
- Fortalecer y simplificar el sistema sancionatorio;
- Fortalecer las capacidades de la administración tributaria. Esto significa supresión de asignaciones innecesarias o dudosas; revisión de las asignaciones de recursos pre-establecidas en la legislación nacional (organismo judicial, organismo legislativo, transferencias a municipalidades y otras entidades); optimización de los programas de subsidio al gas licuado y a la energía eléctrica, focalizando los beneficios de manera eficiente y equitativa y otorgándolos a quienes realmente lo necesitan; revisión de las funciones de las instituciones públicas, para adaptarlas a la búsqueda de objetivos y resultados; revisión de la política salarial del estado, definiéndola de acuerdo con las competencias y funciones efectivas de los trabajadores; rediseño del sistema previsional, garantizando el pago de las prestaciones a los pensionados y beneficiarios del antiguo sistema, además de la necesidad de estudiar los escenarios que permitan la sostenibilidad de la previsión social en el país; implementación de un sistema de evaluación del gasto público mediante indicadores de desempeño en todas las instituciones del estado, incluyendo las que gozan de autonomía financiera; creación de un sistema nacional de inversión pública que asigne recursos con base en un proceso de evaluación pública y social de los proyectos de inversión, garantizando la mayor vinculación posible a argumentos de desarrollo y priorización social y territorial; formulación de reformas al sistema de adquisiciones y contrataciones

del estado, encaminadas a darle mayor eficiencia y transparencia; formulación de una ley general de endeudamiento público que establezca los criterios y tipos de deuda, destino de los recursos, mecanismos de aprobación, gestión estratégica del portafolio, etc., y sobre todo los límites de dicha deuda.

IX. Comentario Propio

El diagnóstico es bastante certero desde el punto de vista económico y político pero en las recomendaciones plantea la continuación de la política de ampliación de la base tributaria, que trata de cubrir con la frase “profundizar la eficiencia, equidad y neutralidad del sistema impositivo”; pero en el diagnóstico, en lo relativo al endeudamiento, se hizo el comentario propositivo siguiente “Los cambios fundamentales a seguir para lograr la sostenibilidad de las finanzas públicas en el largo plazo están supeditados, principalmente a una mayor generación de ingresos corrientes, con énfasis en los tributarios, se debe contar con bases impositivas más estables y amplias”.

De esta manera los autores evaden el problema estructural de la política fiscal Salvadoreña que consiste en que en el país los gastos del Estado son financiados principalmente por los trabajadores, que los que tienen más ingresos no pagan más impuestos, que la estructura tributaria es regresiva. Por tanto, en sus propuestas no aparece la necesidad de un impuesto a la propiedad o de darle más progresividad al impuesto sobre la renta.

RESEÑA DE LA CONFERENCIA “Gestión Del Capital De Trabajo, Como Un Generador De Valor en la Empresa”

José Edgardo Molina Mata
Santiago Humberto Ruiz Granadino

Este trabajo fue presentado por las licenciadas Lourdes Idalia Castro Machado y Lorena Icela Rivas de Pérez, en el Seminario de la Maestría en Administración Financiera, correspondiente a la Promoción XIII, el 27 de Enero de 2014.

1. IMPORTANCIA DEL CAPITAL DE TRABAJO

Definieron el capital de trabajo como el dinero que posee la empresa invertidos en activos y pasivos que están directamente relacionados con la operación del negocio. Los componentes primordiales donde se encuentra invertido el capital de trabajo en tres cuentas las que son: cuentas por cobrar, inventario y cuentas por pagar. El capital de trabajo es primordial para las empresas grandes, medianas y pequeñas, es con lo que trabajan día a día. Sabiendo utilizarlo puede una empresa expandirse o como también tomar malas decisiones llevándola a la quiebra. El impacto que tiene la administración del capital de trabajo en la generación de valor en una empresa es de suma importancia, ya que es una de las funciones financieras más determinantes en la gestión de un negocio, de la misma forma que la determinación de la estructura de capital y de la deuda. La eficiente gestión del capital de trabajo y las políticas que se desarrollen van a permitir en el corto plazo la perduración de la empresa y poder evitar una quiebra por falta de liquidez.

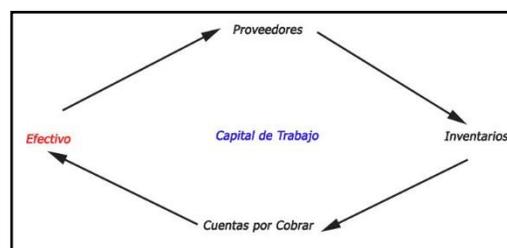
2. ENFOQUE FINANCIERO PARA EL ANÁLISIS DEL CAPITAL DE TRABAJO

Existen dos puntos de vista de cómo se analiza el capital de trabajo: el contable y el financiero.

El enfoque contable sólo analiza las cuentas del balance de la situación financiera, y solo distingue la diferencia de los activos y pasivos; es decir que no es un estudio profundo como para poder tomar mejores decisiones o proyecciones, para realizar una nueva inversión o para direccionar al negocio.

El enfoque financiero es más completo, se analiza la estimación de flujo de efectivo que puedan generar o demandar las empresas; distingue el activo de la empresa como la suma del activo fijo neto más las necesidades operativas de fondos, y el pasivo como los recurso propios más la deuda.

Figura 1. Ciclo Operativo de una empresa



El ciclo operativo (figura 1) y de efectivo está relacionado. Para el enfoque financiero es fundamental analizar: el periodo de inventario, ya que es necesario pedir los materiales a producir y luego vender; el periodo de cuentas por cobrar, ya que la mayoría de las empresas hacen ventas al crédito; el periodo de cuentas por pagar.

Al tener un control del tiempo de estos periodos se puede llegar a tener un buen ciclo operativo y de efectivo (ver figura2).

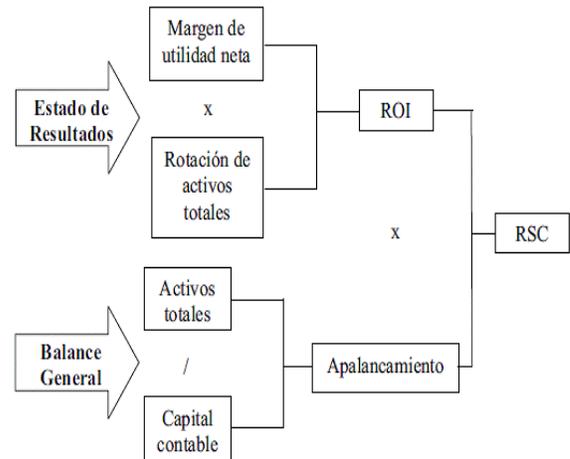
Figura 2. Ciclo Operativo y Ciclo de Efectivo de Una Empresa



Al realizar una buena gestión del capital de trabajo da como resultado eficiencia en las operaciones, esto implica: realizar una buena rotación del inventario, tan rápido como sea posible, sin desabastos que puedan generar pérdidas en las ventas; una buena recuperación de las cuentas por cobrar, con mayor rapidez sin perder ventas, debido a técnicas de cobranza muy agresiva; el pago de las deudas pendientes en una forma lenta, sin perjudicar la clasificación del crédito de la empresa; aprovechamiento del crédito de los proveedores, evitando utilizar recursos propios, generando ganancias por las ventas realizadas antes de cancelarles.

Esto se puede hacer con el sistema DU PONT (ver figura 3) que integra o combina los principales indicadores financieros con el fin de determinar la eficiencia con que la empresa está utilizando sus activos, su capital de trabajo y el multiplicador del capital de trabajo, todo esto se conoce como apalancamiento financiero; estas tres variables son las responsables del crecimiento económico autónomo de una empresa, la cual obtiene sus recursos o bien de un buen margen de utilidad en las ventas, o de un uso eficiente de sus activos. El capital de trabajo tiene impacto en la rentabilidad de la empresa mediante la rotación de los activos y del apalancamiento, la conexión entre estas dos variables esta dado mediante el ciclo de efectivo.

Figura 3. Modelo Dupont



Para el crecimiento de la empresa se considera conveniente que todas las áreas de la empresa involucradas (finanzas, compras, producción, ventas, mercadeo, y otras) monitoreen el ciclo de efectivo y con ello lograr entender el efecto que tendrá las decisiones a tomar en la posición financiera de la empresa.

Para lograr un mejor desempeño de la empresa son muy importantes las políticas de administración de capital, que tome en cuenta los riesgos a tomar en las cuentas de inventario, cuentas por cobrar y cuentas por pagar, ya que están son las cuentas primordial para un ciclo operativo.

a) Administración de inventarios

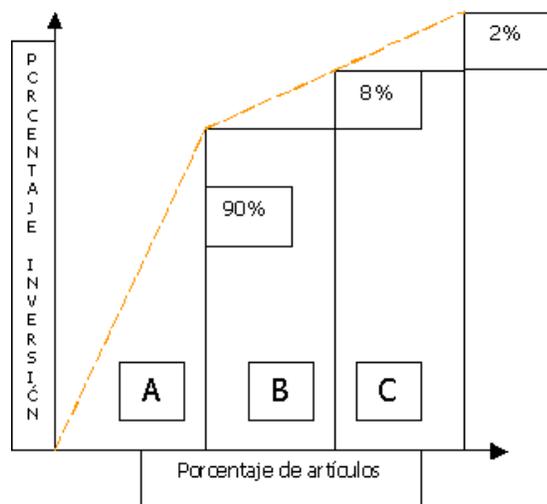
La administración eficiente de los inventarios permite a la empresa a cumplir con la demanda de sus clientes en el momento oportuno y sin generarle altos costos de mantenimiento de los mismos. En sí, la administración de los inventarios consiste en determinar el nivel óptimo de la cantidad de mercadería, las fechas adecuadas para colocar las órdenes y el tamaño de cada pedido.

Existen tres métodos para la buena administración de los inventarios: ABC; razones financieras; cantidades óptimas de compra.

• **ABC**

Tiene como finalidad la minimización del inventario en las empresas, requiere de una identificación y clasificación del inventario por volúmenes físico y valor monetario. Se clasifican como A los inventarios que ocupan una mínima parte de las bodegas, económicamente representa una cantidad significativa y poseen una baja rotación en relación al inventario total. La clasificación B, son los inventarios que tienen un equilibrio en cuanto al tamaño físico e importancia económica y representa una inversión media con una rotación continua. La clasificación C, es para los inventarios que físicamente ocupan la mayor parte de la bodega, monetariamente valen muy poco (ver gráfica 1).

Gráfica 1. Método ABC Para la Evaluación de Inventarios



• **Razones financieras**

Consiste en una serie de razones que relacionan dos variables, una del balance de situación financiera y otra del estado de resultado, con el fin de indicar las probabilidades y tendencias, permitiendo identificar los puntos débiles y principales deficiencias para buscar un mejor control en la gestión de inventarios; este método permite identificar cada cuanto rota el inventario y detecta las mercaderías de poco movimiento.

Dentro de las razones más utilizadas están:

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Costo de Venta}}{\text{Promedio de Inventarios}}$$

$$\text{Rotación de Productos en proceso} = \frac{\text{Costo de Producción}}{\text{Promedio de Inventarios en Proceso}}$$

$$\text{Rotación de Materia Prima} = \frac{\text{Costo de Materia Prima}}{\text{Promedio de Inventarios de Materia Prima}}$$

• **Cantidad óptima de compra**

Se cuantifica la cantidad de bienes a comprar, para minimizar los costos totales del inventario, los cuales están compuestos por costos de colocación (costos fijos) y costos de mantenimiento (costos variables). La empresa tiene que lograr una combinación óptima de los costos fijos y variables, esto se puede hacer utilizando el modelo "EOQ" (Economic Order Quantity).

Su fórmula es la siguiente:

$$\text{EQO} = \frac{\sqrt{2DC1}}{C2}$$

En donde D es la demanda actual; C1 es el costo de colocación y C2 el costo de mantenimiento.

Pero también es necesario identificar el tiempo óptimo y el punto de reorden:

$$\text{Tiempo optimo} = \frac{\sqrt{2C1}}{DC2}$$

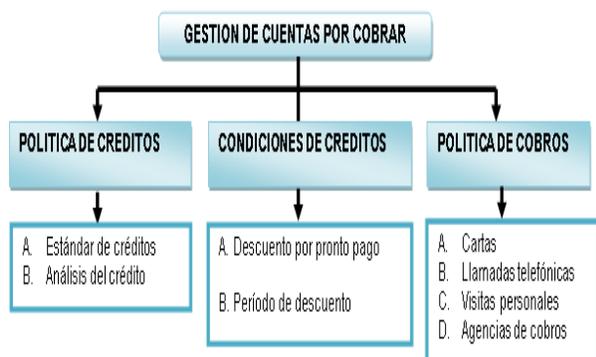
Punto de Reorden = Tiempo Orden X Consumo diario promedio.

b) Administración de Cuentas por cobrar

Se fundamenta en la evaluación correcta de clientes, se hace a través de las cinco "c":

- Capacidad del solicitante : historial
- Capacidad de pago: reembolso del crédito solicitado
- Capital: Deuda del solicitante en relación con su capital patrimonial.
- Colateral: Monto de los activos disponibles para garantizar el crédito.
- Condiciones: Características generales y específicas de la industria.

Figura 4. Modelo de Gestión de Cuentas Por Cobrar



c) Administración de Cuentas por Pagar

Se refiere a las decisiones sobre el financiamiento que necesita una empresa y el nivel de efectivo que debe mantenerse. Es trascendental para la continuidad de su operación, ya que se debe lograr una negociación de créditos con los proveedores de manera que se obtenga una extensión de plazo para la cancelación de las compras. Esto debe ser coordinado entre el área de finanzas y compras, ya que la primera determinara cual es el nivel de efectivo necesario para operar, y la segunda que es el contacto directo de la empresa con sus proveedores para lograr la ampliación de los plazos.

Dentro de la gestión del capital de trabajo requiere que el nivel de cuentas por pagar sea alto, pero sin arriesgar mucho la continuidad del negocio, consiguiendo que los proveedores financien la operación de la empresa al permitir que el pago sea lo más lejano a la fecha de compra.

Para generar valor en forma sostenida, la empresa debe balancear el crecimiento de las ventas, la rentabilidad generada y la generación de flujo de efectivo. La conexión del balance de estas tres variables la representa el capital de trabajo, descuidar una de ellas puede generar consecuencias negativas a largo plazo y eventualmente poner en peligro la sostenibilidad de la empresa en el mercado donde se encuentra.

3. COMENTARIO DE LOS AUTORES DE LA RESEÑA

Es digno de elogio la función de proyección de la Maestría en Administración Financiera, realizada por medio de este seminario en que los profesionales que estudian para optar el grado de Maestría abordan temas muy importantes de las finanzas utilizando el método científico. En el caso de esta conferencia, el tema es muy importante porque la mayoría de empresas salvadoreñas tienen limitaciones para contar con un capital de trabajo, sin endeudar demasiado la empresa o realizar más inversiones de parte de los propietarios.

La teoría financiera utilizada es bastante completa, hace depender el capital de trabajo de tres variables primarias independientes (inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar) y estas a su vez de al menos once variables secundarias.

La conferencia logró la finalidad de demostrar que la aplicación de la ciencia financiera permite resolver problemas claves para la empresa.

RESEÑA DE LA SEMANA DEL ECONOMISTA 2013 DEL COLEGIO DE PROFESIONALES EN CIENCIAS ECONÓMICAS (Agosto 2013)

Santiago Ruiz Granadino

1. “PALABRAS DE BIENVENIDA” Santiago Humberto Ruiz Granadino. Presidente de COLPROCE

Expresó la necesidad de impulsar una estrategia de desarrollo económico capitalista distinto al neoliberal, la cual debería tener las características siguientes:

- Un horizonte temporal de al menos veinte años;
- Basada en la propiedad privada y colectiva;
- Aprovechando la iniciativa individual y social;
- Privilegiando a la pequeña y mediana empresa;
- Utilizando como mecanismos de orientación el mercado, las políticas públicas y las reivindicaciones de todos los grupos sociales;
- Utilizando nuestros recursos naturales, humanos, financieros y culturales;
- Que atraiga inversión extranjera,
- Sin comprometer el bienestar de las futuras generaciones, resguardando el medio ambiente y evitando un endeudamiento excesivo;
- Haciendo que las ramas productivas sean complementarias;
- Que fomente la formación de trabajadores más calificados, exista más armonía en las empresas y aumente la productividad; generando ingresos dignos a todas las familias;
- Satisfaciendo principalmente las necesidades básicas de la población;
- Que fomente el ahorro privado, colectivo y estatal que permita una acumulación de capital productivo;
- Que la distribución del ingreso que realizan las empresas y la redistribución que hace el estado sean más equitativas;

- Que el país tenga una moneda propia y un tipo de cambio flexible; acorde con las tendencias económicas de Centroamérica y el mundo.

2. CONFERENCIA “PROPONIENDO UN MODELO DE DESARROLLO ALTERNATIVO QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES SOCIO ECONÓMICAS DEL PAÍS”. Carlos Glower. Consultor Independiente

Expuso sus planteamientos sobre el papel de la dolarización en la situación actual del país:

En el área monetaria dijo que la monetización ha decaído, la tasa de crecimiento de la masa monetaria muestra una desaceleración, la capacidad del país para generar dólares ha disminuido, no se puede diferenciar el comportamiento monetario en El Salvador del que ocurre en EEUU.

En su análisis del área real encontró que la tasa de crecimiento real muestra una desaceleración en el período de la dolarización, no se puede diferenciar el comportamiento real en El Salvador del que ocurre en EEUU, existe una tendencia a crecer menos cada año, el país tiene una alta propensión a importar, la tasa de inflación es inferior a la de los países vecinos y es estadísticamente de la misma población que la de los EEUU, la inversión pública no ha cambiado su comportamiento y continúa a niveles bajos en el período de la dolarización.

En la esfera bancaria estableció que la tasa pasiva de interés tiene el mismo comportamiento en El Salvador y EEUU, las bajas tasas de interés en El Salvador con relación a sus vecinos responde a la política monetaria expansiva de los EEUU, la tasa activa en El Salvador tiene su propia dinámica, el sistema bancario muestra un agotamiento y actúa bajo sus propios beneficios independientemente de la economía nacional, los créditos tienen una tendencia debilitada frente al PIB, el spread

bancario ha tenido un comportamiento diferente antes y durante la dolarización.

También concluyó que la inversión extranjera no ha respondido a la dolarización, la inversión nacional muestra una tendencia declinante con relación al PIB, la cuenta corriente y el déficit fiscal han tenido un comportamiento diferente antes y después de la dolarización, la aceleración del endeudamiento público ha sido el doble en el período de la dolarización.

Para corregir estos problemas propuso la desdolarización, que incluye medidas monetarias, fiscales, así como reformas puntuales en el sector financiero y en el exportador

3. CONFERENCIA “CONFIANZA Y BIENESTAR”. Álvaro Trigueros. Director del Departamento de Estudios Económicos de FUSADES

La desconfianza reduce las oportunidades de empleo y de mejor bienestar social; la baja confianza se expresa en costos administrativos altos, lentitud en los trámites, corrupción y tráfico de influencias, empresas pequeñas e ineficientes; un objetivo económico y social es reproducir el sistema de alta confianza; un mayor control de la corrupción está asociado a una mortalidad infantil más baja; el estado de derecho se correlaciona con un alto alfabetismo; la calidad de la regulación y la rendición de cuentas está asociada a un alto nivel de ingreso per cápita.

En el país, la percepción empresarial sobre el clima de inversión tiene una tendencia a descender desde el año 2005; ha disminuido la competitividad en la medida que ha retrocedido la institucionalidad; los principales problemas para realizar negocios en el país son la criminalidad y la delincuencia, el acceso al financiamiento y la corrupción.

En el país están sucediendo situaciones especiales: hay resistencia al cumplir sentencias y se está amenazando independencia de poderes; en lo

fiscal no se cumplen compromisos de frenar el endeudamiento y de disminuir el déficit fiscal.

Para restaurar un clima de confianza que aumente el empleo y mejore los salarios: el gobierno debe promover el diálogo y consensos básicos, cumplir los acuerdos fiscales y contratos, firmar un nuevo acuerdo precautorio con FMI, garantizar la seguridad ciudadana y jurídica, impulsar leyes para activar la inversión.

4. CONFERENCIA “CRECIMIENTO INCLUSIVO Y TRANSFORMACIÓN ESTRUCTURAL EN EL SALVADOR”. Oscar Ovidio Cabrera. Director del Departamento de Investigaciones del Banco Central de Reserva

Analizó la evolución del desarrollo económico salvadoreño en el contexto de la transformación estructural, evaluando la productividad laboral, la estructura productiva y sus oportunidades de crecimiento económico y diversificación. Partió de la base que la transformación estructural en la productividad agregada y en la evolución del producto en el espacio geográfico, genera el crecimiento inclusivo o pleno empleo.

El crecimiento inclusivo es crear oportunidades, asegurar el acceso igualitario de dichas oportunidades a todos los segmentos de la sociedad, crecimiento equilibrado, expandir la demanda global real que equivale a la masa salarial real más los gastos de consumo real e inversión. El crecimiento económico inclusivo permite a todos los miembros de la sociedad participar y contribuir en el proceso de crecimiento en igualdad de condiciones sin tomar en cuenta sus circunstancias individuales, su condición de género, estrato social, etc. Por tanto, el lado humano del crecimiento económico se apoya en el pleno empleo y en dotar a los ciudadanos de sistemas de protección social. Se argumenta que para generar un crecimiento inclusivo es necesario que los gobiernos comprometan esfuerzos y recursos para lograr el pleno empleo, ya que es la manera más directa para mejorar en el largo plazo el bienestar de todas las personas del país. Por otra parte, cuando

el nivel de empleo de la economía se aproxima al de pleno empleo, los recursos dedicados al gasto de protección social se reducen.

El Salvador se encuentra en una trampa de bajo crecimiento: se estima que de continuar a este ritmo de crecimiento, pasarán 32 años para que el país converja con el límite inferior de los países de ingreso medio alto (US\$3, 976) o 102 años para alcanzar el límite superior de la renta per cápita de los mismos (US\$ 12, 275). La productividad laboral en El Salvador crece muy lentamente, tardaría veintitrés años para converger a la productividad laboral de Costa Rica y ciento doce años con la productividad laboral de Singapur.

No sólo acumulando inversión se crece; existe una sub-utilización de las capacidades laborales en la forma de subempleo urbano; el estilo de crecimiento alcanzado ha dejado grandes estratos de la población sin acceso al empleo y en condiciones precarias de desarrollo humano. La pobreza es en gran medida un problema de empleo (Hyman Minsky 2013). Las sociedades no han proporcionado suficientes empleos productivos y decentes para una fuerza de trabajo en aumento, lo que ha generado de cierta manera la reducción de la calidad de vida de gran parte de la población. La teoría convencional del comercio internacional ha argumentado los beneficios de la especialización productiva y ha ignorado la diversificación económica. La generalización del modelo del comercio internacional (para muchas técnicas de producción) plantea la proposición normativa que los países pobres que poseen abundancia en el factor trabajo y tierra se especializarán en mercancías intensivas en esos factores, exportándolas a cambio de productos intensivos en factor capital humano y físico, en sentido contrario, los países ricos, abundantes en capital humano y físico que demandan mejor infraestructura e instituciones, exportarán el bien intensivo en ese factor productivo importando bienes intensivos en la utilización de trabajo y tierra.

Para hacer un producto se necesitan capacidades y descartar el enfoque tradicional de capital físico y

humano. Las capacidades pueden desplegarse para la producción y exportación de productos similares y cercanos. Estas capacidades existentes reflejan la canasta de productos que un país exporta o produce con ventajas comparativas. Sin embargo, dichas capacidades pueden ser sustitutos imperfectos para producir otros productos lejanos. Por ejemplo, El Salvador se le facilita producir y exportar productos cercanos tales como camisetas y shorts, que producir y exportar productos lejanos como las tabletas y celulares de última generación, dado que no se disponen de las capacidades necesarias, para incluirlos en su cesta de productos exportados.

El cambio estructural consiste en transferir recursos de actividades menos productivas hacia actividades más productivas, esto significa: diversificar la producción (nuevos productos y nuevos procesos); actualizar la producción (empresas aprenden cómo producir y exportar un rango de productos más sofisticados y tecnológicamente más avanzados); incrementar la productividad laboral. La transformación productiva hace crecer la productividad agregada.

El análisis del cambio estructural ha tenido diferentes consecuencias para las distintas regiones del globo a través del espacio de productos. Los países industrializados se han especializado en los productos ubicados en el núcleo compuesto por maquinaria, productos metálicos y químicos. Sectores donde el conjunto de capacidades pueden ser transferidas fácilmente para la producción de otros productos y trae como consecuencia que la elasticidad ingreso de la demanda sea elevada.

El Salvador está deficientemente diversificado y sus exportaciones son (principalmente) productos periféricos y exportados por muchos países. El país no ha diversificado sus exportaciones, en la magnitud en que lo han hecho otros como Guatemala, Nicaragua, República Dominicana y Panamá.

Diversificación de las exportaciones

Núcleo de diversificación

	SLV	GTM	HND	NIC	CRI	DOM	PAN
2005	27	20	40	8	40	28	8
2009	27	33	21	18	30	59	59
%	0.00	65.00	-47.50	125.00	-25.00	110.71	637.50

Cuota del Núcleo de Diversificación

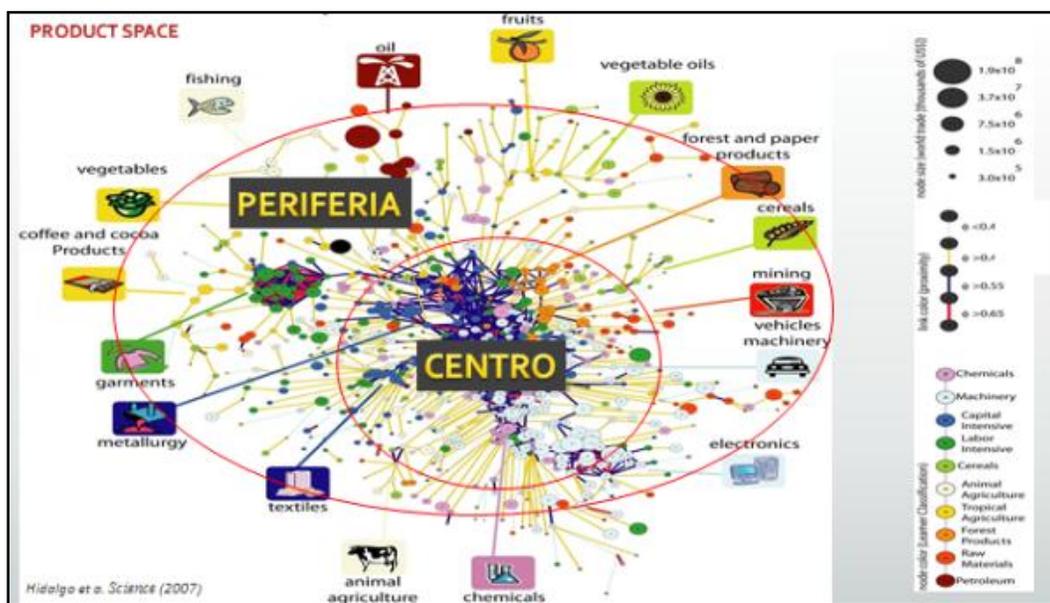
	SLV	GTM	HND	NIC	CRI	DOM	PAN
2005	21%	19%	28%	10%	28%	26%	10%
2009	21%	23%	20%	17%	27%	44%	44%

Comprende el número en las categorías de productos de metal, maquinaria y química

Para evaluar el desarrollo y el cambio estructural, Hidalgo (2007) propone una herramienta analítica que representa todos los productos exportados a escala mundial en una red denominada "ProductSpace" con un total de 775 nodos y 1,525 enlaces (Véase ilustración 7). Donde cada nodo (circulo) representa un producto según la clasificación de 4 dígitos SITC, revisión 2. El color de cada nodo corresponde a la clasificación de

Leamer (2004) a la que pertenece cada producto, y el tamaño es proporcional al peso del producto en las exportaciones mundiales. El color del enlace que conecta dos nodos cualesquiera representa el grado de similitud de las capacidades necesarias para los dos productos, medida por su proximidad.

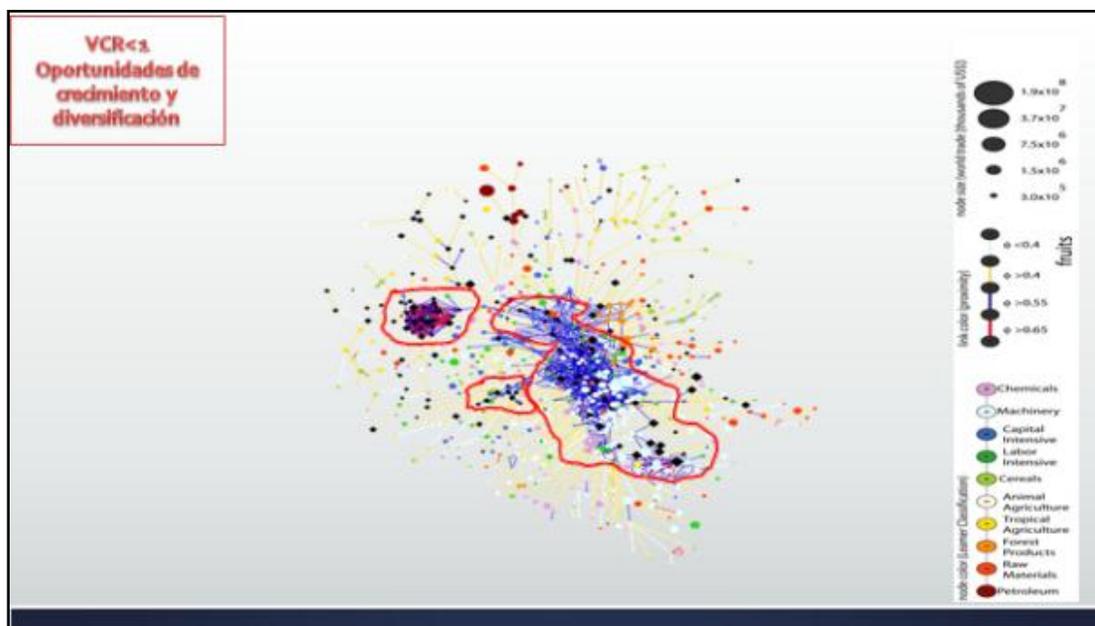
FORMA EN QUE SE ENCUENTRAN ASIGNADOS LOS PRODUCTOS A NIVEL MUNDIAL



El impacto del cambio estructural se evalúa desde la productividad laboral a escala sectorial y desde el análisis de la estructura productiva de las exportaciones mediante una representación de un

bosque denominado Product Space. Se utilizó la misma metodología para identificar los productos con ventajas comparativas reveladas para El Salvador.

EL SALVADOR: OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO Y DIVERSIFICACIÓN DE LA PRODUCCIÓN



Para el diseño de una política de diversificación económica, propone: identificar los productos, diagnosticar las restricciones vinculantes para esos productos, desarrollar servicios de alta complementariedad, no olvidar el sector

agropecuario el cual produce varios insumos intermedios, tratar que los productos utilicen bastante mano de obra, ligar los salarios a la productividad laboral,

El Salvador: Diez productos con mayores VCR. 2001-2009

Leamer	SITC4	Value (USD) Promedio anual	RCA	Cuota en las Exportaciones Mundiales	prody
6-Cereales, etc.	470 - Comidas y harina de cereales distintos del trigo	17,697,630.2	69.9	2.30%	5756
4-Tropic al Agriculture	615 - Melaza	9,524,973.1	50.4	1.80%	4248
7-Labor Intensive	8462 - Ropa interior de punto de algodón	468,008,267.4	46.1	1.50%	4699
7-Labor Intensive	8442 - Ropa interior masculina	15,845,181.8	43.4	1.40%	6069
4-Tropic al Agriculture	711 - De café verde y tostado y sucedáneos del café	178,731,151.2	43.2	1.50%	2280

	SITC4	Value (USD) Promedio anual	RCA	Cuota en las Exportaciones Mundiales	prody
8-Capital Intensive	6932 - Alambre de espino	1,658,456.8	35.4	1.30%	5946
8-Capital Intensive	6574 - Tejidos elásticos y recorte	5,968,925.8	34.4	1.00%	9206
7-Labor Intensive	8463 - Ropa interior de punto de fibras sintéticas	105,751,060.1	33.4	1.10%	6082
8-Capital Intensive	6951 - La agricultura y la silvicultura herramientas de mano	8,612,399.7	32.5	1.20%	9367
4-Tropic al Agriculture	611 - Remolacha azucarera y caña en bruto	62,328,668.0	30.6	1.40%	3899

Fuente: Cálculos de los autores

Diez productos más complejos y más productivo que El Salvador exporta. 2000-2009

Leamer	SITC4	Value (USD) Promedio anual	RCA	Cuota en las Exportaciones Mundiales	prody
10-Chemical	5415 - Hormonas a granel	6,274	0	0.00%	33306
9-Machinery	8744 - Instrumentos no mecánicos o eléctricos para análisis físicos	332,461	0.1	0.00%	31311
7-Labor Intensive	8996 - Aparatos de ortopedia	32,433	0	0.00%	30777
10-Chemical	5147 - Compuestos con función amida, urea excluyendo	80,420	0	0.00%	30316
10-Chemical	5155 - Los demás compuestos órgano-inorgánicos	22,421	0	0.00%	29963
10-Chemical	5148 - Otros compuestos de funciones nitrogenadas	57,805	0	0.00%	29789
10-Chemical	5157 - Sulfonamidas, sultones y sultams	6,599	0	0.00%	29613
10-Chemical	5416 - Glucósidos y vacunas	1,394,309	0.2	0.00%	29584
10-Chemical	5156 - Compuestos heterocíclicos, ácidos nucleicos	21,887	0	0.00%	29537
9-Machinery	8821 - Productos químicos para fotografía	17,306	0	0.00%	29056

Fuente: Los Autores

5. CONFERENCIA “POLÍTICAS PÚBLICAS PARA ALCANZAR UN DESARROLLO EQUITATIVO Y SUSTENTABLE”. Alfonso Goitia. Asesor del Ministerio de Economía

Inició su conferencia exponiendo que el modelo de crecimiento que había tenido el país había generado desigualdad social, así como deficiente inversión en capital humano, que había una ausencia de políticas para el desarrollo económico.

Puntualizó que el Plan Quinquenal de Desarrollo que ha venido ejecutando el gobierno de Mauricio Funes tiene las áreas prioritarias siguientes:

- reducción significativa y verificable de la pobreza, la desigualdad económica y de género y la exclusión social;
- la reactivación económica, incluyendo la reconversión y la modernización del sector agropecuario e industrial y la generación masiva de empleo decente;
- la creación de las bases de un modelo de crecimiento y de desarrollo integral, la ampliación y el fortalecimiento de la base empresarial, y la reconstitución del tejido productivo;

- la promoción de la integración política, económica, social y cultural de Ese Plan es una expresión de la tarea que se propuso este gobierno de construir políticas de Estado y la promoción de la participación social organizada en el proceso de formulación de las políticas públicas.

El Ministerio de Economía ha venido contribuyendo en la ejecución de ese plan quinquenal tratando de lograr cuatro objetivos:

- mejorar el clima de negocios, generando las condiciones adecuadas para atraer inversión productiva privada, nacional e internacional;
- desarrollar capacidades para diversificar la actividad productiva, disminuir las importaciones, incrementar las exportaciones y ampliar el tejido empresarial, con énfasis en las MIPYMES;
- profundizar la integración económica centroamericana como plataforma para una inserción más ventajosa de nuestros sectores productivos en la economía internacional;
- así como aprovechar los procesos de negociaciones comerciales internacionales, como mecanismo de acceso a más y mejores mercados para la promoción de nuestras exportaciones y para la atracción de Inversión Extranjera Directa.

El Ministerio de Economía tiene un nuevo enfoque de trabajo: potenciando los encadenamientos productivos, mediante alianzas estratégicas que fomenten la desconcentración territorial de la producción y la participación.

Se está avanzando en el proceso de recuperación económica, esto se expresa en un crecimiento del PIB, IVAE, número de cotizantes del Seguro Social, empleo, exportaciones, inversión pública y privada; con una inflación muy baja.

Las dos apuestas estratégicas con hacer que el país produzca sus propios alimentos y genere excedentes exportables; así como convertirlo en

Centroamérica.

un centro logístico de servicios regionales, con una industria moderna y especializada y servicios turísticos de alta calidad.

Se ha venido impulsando iniciativas para aumentar la inversión y el empleo, mediante la creación de un marco legal adecuado, financiamiento y asistencia técnica, políticas y programas de fomento, así como el aprovechamiento del comercio internacional.

Destacó la estrategia de desarrollo de la franja costero marítima basada en cuatro ejes: fortalecimiento de los tejidos productivos locales; mejoramiento de la calidad de vida de la población, con equidad e igualdad; desarrollo efectivo de los grandes sistemas infraestructurales y logísticos; desarrollo y articulación de los núcleos urbanos costeros; así como fortalecimiento de capacidades locales y de la gobernabilidad territorial.

El gobierno está realizando otras acciones para mejorar las condiciones económicas y sociales del país, tal como la reforma y modificación de la matriz eléctrica, la facilitación de trámites para el registro y formalización de empresas, la vigilancia del mercado de hidrocarburos, el subsidio al gas licuado, entrega de insumos agrícolas, acceso al agua potable.

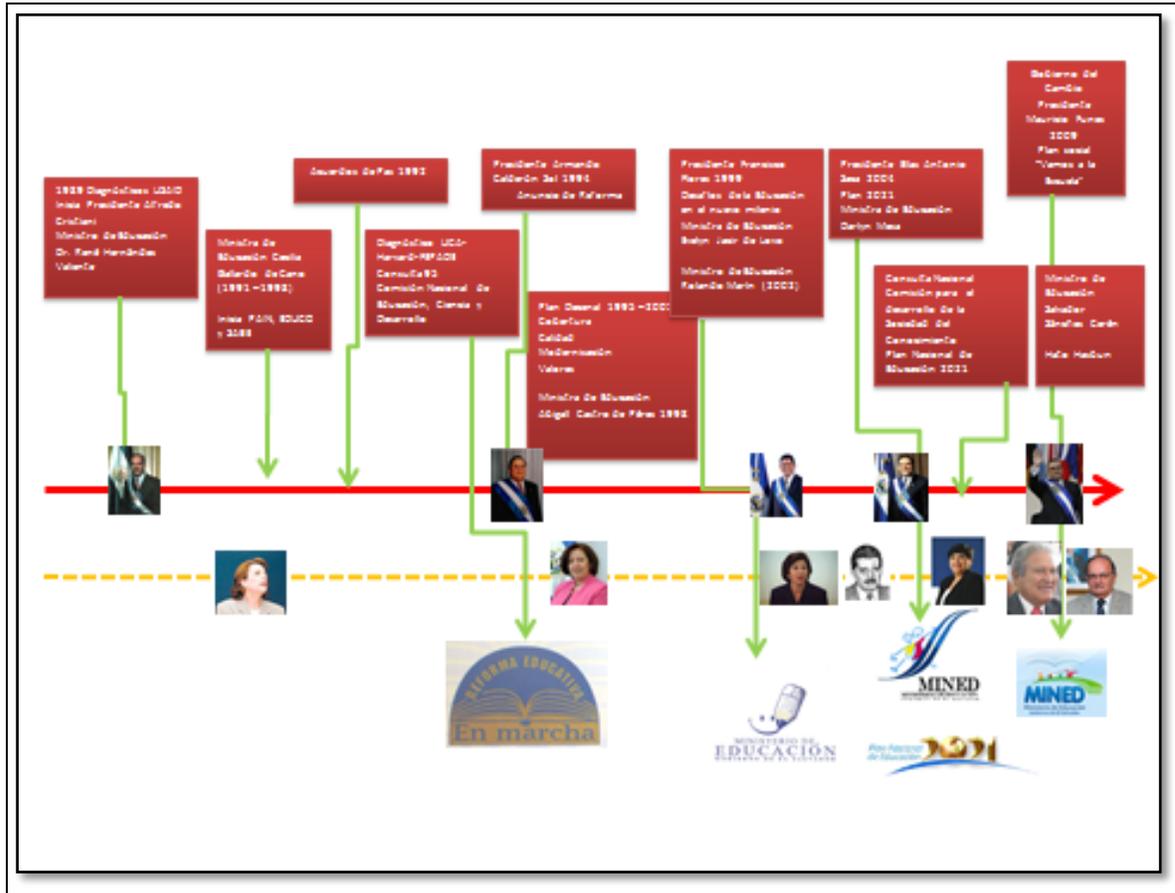
Se ha recobrado la tendencia a la disminución de la pobreza, ha mejorado la distribución del ingreso.

Los principales legados de este gobierno son: sentar las bases para instaurar un modelo de crecimiento y desarrollo integral, sustentable e inclusivo; así como profundizar y consolidar la democracia.

6. CONFERENCIA “POLÍTICAS PÚBLICAS EDUCATIVAS Y PRODUCTIVIDAD: DATOS PARA EL DEBATE. CASO EL SALVADOR.” Oscar Picardo Joao. Investigador independiente

Hizo un recuento de los diagnósticos y de los planes educativos que han hecho las cinco administraciones, en los últimos veinticuatro años.

DIAGNÓSTICOS, PLANES EDUCATIVOS Y PERÍODOS PRESIDENCIALES



Explicó que existe un debate sobre: reformas, transformaciones y cambio; entre equidad y calidad; el financiamiento presupuestario o préstamos; la valoración económica y social.

a) Aspectos positivos de la educación en el país

Conectividad y equipo informático hay mejoras sustanciales (estudiantes por PC 12.6, e Internet 13.7); han surgido nuevas carreras para el sector servicios; hay más publicaciones, pero con estándares limitados; Incremento leve y sostenido en la matrícula. Las tasas de cobertura de la

educación han aumentado significativamente en el período 2000/2011, así:

NIVELES EDUCATIVOS	AÑOS	
	2000	2011
Parvularia	30.2	54.2
I y II ciclo	86.0	93.7
III ciclo	43.1	62.2
Total básica	84.5	93.7
Media	26.6	35.4
Secundaria	43.7	61.6

El promedio de estudiantes por docente es relativamente bueno; los hogares son la principal fuente de financiamiento de la educación en un 47.87 %, el gobierno central está en un segundo lugar con 45.63%; la ejecución del presupuesto de educación es alta; en el financiamiento de la ejecución presupuestaria, el porcentaje de préstamos y donaciones ha sido relativamente pequeño; la inversión pública en educación ha crecido en todos los niveles, pero donde más ha crecido ha sido en la educación superior; el costo promedio anual por estudiante en carreras técnicas es bajo.

b) Los principales problemas educativos del país

La Tasa Interna de Retorno (TIR) de la inversión en educación en El Salvador en el período 2000-2010 es claramente descendente, desde 10.24% en 2000 hasta 8.87% en 2010, la causa principal de este descenso es el lento crecimiento de la economía salvadoreña en el mismo período. En la educación primaria, la tasa de repitencia aumentó especialmente en el área rural. La tasa de deserción disminuyó. La tasa de supervivencia disminuyó en el área rural y en algunos grados en el área urbana. La tasa de escolaridad promedio ha crecido, especialmente la rural; ha disminuido el analfabetismo, especialmente el rural.



Retrato de los programas sociales en Educación en el 2013 en El Salvador

El 58 % del financiamiento ha sido para salarios y el 13 % para adquisición de bienes y servicios. El porcentaje del presupuesto del ramo de educación

en el total del presupuesto del gobierno central ha tenido una tendencia a disminuir. El gasto anual promedio por alumno en la educación parvularia y básica ha crecido y ha disminuido en la educación media.

Todos los indicadores de la realidad científica del país son muy bajos. En los indicadores de actividad en ciencia y tecnología en el sector educación, competimos con Honduras por el último puesto de la región centroamericana. El número de libros registrados tiende a disminuir.

La Universidad de El Salvador es la mejor posicionada en relación a las otras universidades en los rankings para Iberoamérica y Latinoamérica, pero está en el puesto 639 en el primero y 527 en el segundo, la UCA es la que le sigue. El Salvador aparece en el ranking de colaboración internacional para investigación en posición 106 (de 113)... sólo mejor que: Malawi, Benin, Angola, Belice, Afganistán, Niger y Liberia. El Índice de Economía del Conocimiento del país está estancado. En el Índice de Pilar de Innovación hemos disminuido. Las carreras universitarias con mayor número de alumnos son aquellas que sólo están relacionadas indirectamente con la producción (administración de empresas, ciencias jurídicas, contaduría, mercadeo y educación), hay poca demanda para las carreras orientadas directamente a la producción. Los candidatos a carreras no toman sus decisiones basadas en las necesidades del mercado laboral.

El gasto en inversión y desarrollo (I+D) es el 25 % del que tiene Costa Rica; los profesionales exitosos trabajando en su área, muy pocos en la academia; honorarios profesionales poco competitivos; cargos académicos ejercidos por no académicos; desarticulación curricular entre el mundo real empresarial y la academia; desvinculación Universidad – Empresa (y desconfianza); docentes e investigadores desconectados.

Se enseña en base a libros y separatas. Las clases son expositivas, exámenes cognitivos. Aulas lejanas a la realidad. No contamos con laboratorios de buen nivel científico. Limitados

programas de doctorado. Pregrado con avances muy lentos en su oferta y centrados en áreas cómodas de baja inversión.

No hay oferta en Ciencias del Mar, Geología, Biología molecular. Educación técnica y tecnológica poco valorizada socialmente. No se evalúan a los maestros. No se cumple el calendario escolar. Llevamos muchos años con los mismos malos resultados de PAES.

El porcentaje de docentes con nivel de postgrado es relativamente bajo en la educación superior. El porcentaje del presupuesto dedicado a investigación es sumamente bajo en la educación superior. Los estudiantes tienen conocimientos, pero no comprenden ni pueden aplicarlos a la realidad.

c) Lo más destacado de las propuestas hechas en las diferentes evaluaciones

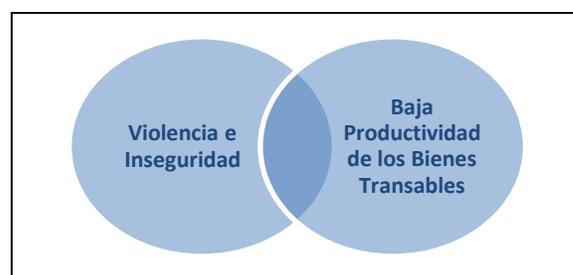
La necesidad de invertir en capital humano, fortalecer la innovación empresarial y la capacidad de investigación. En educación y entrenamiento, alcanzar a Costa Rica sería un gran desafío-Sincronización de políticas, tales como inversión y desarrollo con niveles de educación de la fuerza laboral, niveles de educación y esfuerzo de transferencia de tecnología.

7. CONFERENCIA “SUPERANDO LAS RESTRICCIONES QUE INHIBEN EL DESARROLLO ECONÓMICO”. Francisco Lazo Marín. Vice Ministro de Economía

Para que el mercado logre una adecuada asignación de recursos se requiere dos condiciones propias del Optimo de Pareto: libre concurrencia o competencia (agentes racionales, transparencia de información, libre entrada y salida de oferentes y demandantes, atomización de ofertantes y demandantes, producto único o no diferenciado, ausencia de patentes y registros); equilibrio macroeconómico (equilibrio en cuenta corriente de balanza de pagos, lograr el máximo de empleo de factores productivos, sin efectos

inflacionarios); y requisitos (que no se requiera de producción de bienes públicos, sin presencia de externalidades, existencia de mercados internacionales libres, sin organizaciones sindicales, ausencia de organizaciones empresariales, total respeto al marco legal e institucional, ausencia de Corrupción, sin producción de bienes nocivos). En la realidad se generan externalidades, no se respeta el estado de derecho, existe corrupción, se producen bienes nocivos.

a) Restricciones vinculantes que inhiben la inversión privada



Se hizo un diagnóstico para identificar restricciones que inhiben la inversión privada y el crecimiento económico en El Salvador en el corto plazo y además se priorizó en restricciones vinculantes (violencia e inseguridad; así como baja productividad de los bienes transables) y otras restricciones (bajo capital humano en la educación secundaria y terciaria; deficiente infraestructura: aeropuertos, electricidad y agua; riesgos macroeconómicos; cambio climático, riesgo y vulnerabilidad; alta desigualdad e informalidad de la economía; percepción de Incertidumbre política; baja tasa de ahorro nacional; deficiente acceso al crédito a las PYMES; debilidades Institucionales). A las restricciones vinculantes se les debe dar atención urgente con efectos en el corto plazo y a las otras restricciones se les debe intervenir y monitorear permanente.

b) Otras restricciones que inhiben la inversión privada



Las actividades del programa de asocio para el crecimiento para eliminar la inseguridad y la violencia son: fortalecimiento institucional, protección a las Pymes y al transporte público, incautación de bienes ilícitos, diálogo nacional, fortalecimiento de la PNC, prevención en la juventud a través de educación y oportunidades económicas, prevenir el crimen y la violencia en municipios claves, mejorar la seguridad y reducir el hacinamiento en las prisiones, uso de la extradición como elemento disuasivo para el crimen y reforzar la seguridad nacional. Las medidas son: el combate, la readaptación y la prevención.

Se construyen las bases para un nuevo modelo de desarrollo económico y social inclusivo y se está profundizando y consolidando la democracia, con una visión concertada sobre el país y su desarrollo, con alianzas nacionales e internacionales, en el marco del pacto social (involucramiento de varios sectores de la vida nacional para lucha del crimen).

8. CONFERENCIA “SEGURIDAD CIUDADANA Y EL CLIMA DE INVERSIÓN”. FESPAD

La seguridad ciudadana es un Bien Público, convivencia armónica que permite el libre ejercicio de los derechos de todas las personas y la certeza de que si tales derechos son violados o

amenazados, se cuenta con la protección de instituciones competentes. Es protección contra toda circunstancia que ponga en riesgo el goce y disfrute de los derechos humanos. Pero también es garantía de su cumplimiento.

Algunos factores de riesgo asociados con la violencia: exclusión social e inequidad; falta de acceso a una educación formal y pertinente a las necesidades de la ciudadanía; falta de empleo decente; falta de participación ciudadana y confianza en las instituciones del Estado; fácil acceso a drogas, armas y la impunidad: falta de programas de rehabilitación y reinserción.

Los factores de riesgo históricos son: falta de políticas públicas para la persecución y combate a la delincuencia; dependencia en políticas represivas a la exclusión de esfuerzos integrales de prevención; enfoque casi exclusivo en ciertos tipos de delitos que ha permitido la impunidad con otros tipos de delitos; lo lucrativo que ha resultado los niveles de criminalidad para ciertos sectores.

La prevención de violencia es el conjunto de situaciones y medidas orientadas a evitar o reducir los riesgos de que ocurran actos violentos (primaria), revertir las tendencias de escalamiento de violencia (secundaria); y rehabilitar a quienes han cometido una violencia

Requiere un abordaje integral que promueva una cultura de respeto a la ley, los derechos de todos y todas, y la convivencia pacífica y democrática.

Cultura de paz es la corresponsabilidad de la sociedad para consolidar esfuerzos encaminados a abordar, como sociedad, los conflictos sin uso de la violencia o fuerza, y con respeto a derechos humanos. Es la capacidad de construir como sociedad en su conjunto las condiciones para igualdad, equidad, libertad y pleno ejercicio de los derechos de todas las personas.

La responsabilidad social compartida significa: abrir espacios de dialogo social democrático en que participen todos los sectores involucrados; abordar los factores de riesgo relacionados con el

ámbito en que nos encontramos; compromiso con el cumplimiento pleno con la ley y promoción de una cultura de respeto a los derechos humanos.



Se propuso prevenir la violencia en forma complementaria con la empresa privada. Alianzas entre el sector privado y otros sectores para generar respuestas y recursos a favor de la seguridad. Para ellos es necesario la generación de empleo decente, promoción de empleo juvenil y promoción de lugares de trabajo libres de violencia; contribución técnica y financiera a los esfuerzos de prevención de violencia secundaria y terciaria; "Cero tolerancia" a la corrupción y la violación de leyes nacionales.

9. CONCLUSIONES PROPIAS

El programa de conferencias de la Semana del Economista pretendía crear un contrapunto entre lo que el país necesita hacer y lo que se está haciendo en materia de desarrollo económico y social; los ponentes presentaron varios elementos para que en la mente de los que las escucharon se perfilaran algunas contradicciones e incluso elementos para síntesis o soluciones.

No se hizo evidente la contradicción principal, el hecho que el gobierno ha pretendido impulsar un modelo económico que no sea liberal (que el funcionamiento de la economía no favorezcan a unos pocos empresarios) y el hecho que las políticas económicas que se han ejecutado o están en camino de ponerse en práctica no pretenden modificar el funcionamiento de la economía, sino

que el funcionamiento del Estado en beneficio de las mayorías de la población. El ponente que trató esa contradicción con bastante profundidad fue Carlos Glower, al plantear que mantener la dolarización es aceptar que el sistema siga funcionando como lo venía haciendo antes. Alfonso Goitia expresó que el gobierno estaba tratando de modificar el modelo de crecimiento mediante la ampliación y fortalecimiento de la base empresarial y la reconstitución del tejido productivo (encadenamientos productivos, soberanía alimentaria, centro logístico de servicios regionales).

El resto de ponentes partieron del supuesto implícito que el modelo económico no sería modificado, sino que el gobierno estaba haciendo o debería hacer esfuerzos por mejorarlo. Oscar Picardo Joao puso su atención en la falta de correspondencia de la educación con las necesidades educativas del sistema. Oscar Ovidio Cabrera se concentró en los factores que mantienen la productividad estancada, enfatizando en la subutilización de las capacidades laborales. Francisco Lazo identificó las restricciones que inhiben la inversión privada. Alfonso Goitia se enfocó en la desigualdad social generada por el modelo de crecimiento y las políticas públicas que se estaban desarrollando. Álvaro Trigueros señaló la contradicción entre los intereses del gobierno y de la gran empresa privada, que se expresa en un sentimiento de desconfianza de parte de esta última, al sostener que ha retrocedido la institucionalidad y que los principales problema para realizar negocios en el país son la criminalidad, la delincuencia, el acceso al financiamiento, la corrupción, la lucha entre poderes del Estado, el crecimiento del déficit fiscal y el endeudamiento público. FESPAD identificó algunos factores de riesgo asociados con la violencia.

LA NECESIDAD DE CONTINUAR CAMBIANDO LA ESTRATEGIA ECONÓMICA NACIONAL

Santiago Humberto Ruiz Granadino

1. La economía salvadoreña perdió dinamismo hace aproximadamente diez y ocho años

En todos los países centroamericanos se ha venido aplicando la estrategia neoliberal en los últimos veinte y tres años, pero la economía salvadoreña ha tenido un comportamiento poco dinámico en comparación al resto de países de la región en los últimos dieciocho años. Este comportamiento diferente de la economía salvadoreña tiene dos explicaciones: los problemas histórico-estructurales de funcionamiento y la forma particular en que se aplicó la estrategia neoliberal para mejorarlo.

a) Problemas histórico-estructurales de funcionamiento

Se refiere al legado histórico de los ejes de producción y acumulación de épocas anteriores, la débil relación entre los sectores económicos, la inequitativa distribución del ingreso y de la riqueza; así como la estrechez del mercado interno. Estos problemas explican el hecho que la crisis económica mundial de fines de la década de los setenta hubiera afectado primero a la economía salvadoreña y dos o tres años después al resto de países centroamericanos.

b) Forma particular de aplicación de la estrategia neoliberal

La estrategia empresarial neoliberal para mejorar el funcionamiento de la economía salvadoreña se puede caracterizar de la manera siguiente: un proceso de ajuste estructural muy particular, la dolarización, la dependencia de las remesas del exterior y la globalización de los patrones de consumo.

• Proceso de Ajuste Estructural muy particular

El ajuste estructural en El Salvador fue diferente al que se dio en el resto de países centroamericanos:

- Se hizo en forma un poco tardía, debido a la guerra civil, cuando el proceso de globalización había perdido dinamismo y otros países ya habían creado las condiciones para aprovechar sus beneficios;
- Su ejecución fue suave y más prolongada, se evitó aplicar la forma de shock y su duración fue de aproximadamente doce años, en comparación al período normal de cuatro a cinco años; esto se hizo así porque el gobierno representaba los intereses empresariales de tipo tradicional, estaba consciente de que el conflicto social no había sido completamente neutralizado con los Acuerdos de Paz, temía que el malestar generado por el ajuste estructural se expresara en la forma de una nueva guerra civil o que potenciara el crecimiento electoral del partido opositor de izquierda (FMLN).
- Favoreció a un grupo empresarial que ya estaba transnacionalizado y tenía una propensión a invertir en otros países, los miembros de este grupos habían trasladado parte de su capital a otros países durante la guerra, tenían miedo que el conflicto social latente pudiera potenciar al FMLN y lograra apoderarse del Poder Ejecutivo y Legislativo.

- **Las remesas extranjeras como dinamizador del comercio y los servicios**

El rápido crecimiento de las remesas después del conflicto armado, indujo a muchos empresarios a orientarse hacia el comercio y los servicios, especialmente los de tipo importado, acelerando el proceso de tercerización de la economía y facilitando la salida del dinero que provenía de las remesas por la vía de las importaciones, evitando de esta manera el llamado "Mal holandés"⁹.

- **Afianzamiento de los Patrones Consumistas de la Población**

La gran cantidad de población viviendo en países más desarrollados, el crecimiento de las remesas familiares y la publicidad comercial hicieron que los patrones de consumo de la población se modificaran rápidamente hacia los bienes y servicios superfluos importados.

- **El comercio, los servicios y las exportaciones no tradicionales como ejes de acumulación**

Con la disminución unilateral de los aranceles a la importación, manteniendo los precios internos e incluso aumentándolos un poco, los grandes importadores vieron aumentar rápidamente sus ganancias; un fenómeno parecido se dio en los servicios bancarios, la telefonía y la distribución de energía eléctrica.

c) **Dolarización como medida de protección del sistema capitalista**

La dolarización no es parte de la estrategia neoliberal, en cierta forma bloquea el proceso de liberalización de la economía al establecer un tipo de cambio fijo; en El Salvador se implementó con el objetivo de legitimar el papel hegemónico del grupo empresarial financiero y para eliminar toda posibilidad de que el Estado pueda influir en las condiciones crediticias. La razón por la cual se aprueba esta medida es porque el FMLN¹⁰ era

⁹ Es el nombre que se le asigna a las consecuencias dañinas provocadas por un aumento significativo en los ingresos en divisas de un país

¹⁰ Partido político que se encontraba en la oposición

tildado de estar en contra del sistema capitalista, había mostrado una gran capacidad de convocatoria electoral y existía una fuerte probabilidad de que llegara a ganar alguna elección presidencial, con la dolarización se entregó el control de la economía al sistema financiero y prácticamente se excluía el papel del Estado.

2. **La experiencia de concertación de un Plan de Nación ha sido positiva para el desarrollo regional**

En el año 1997, el presidente Armando Calderón Sol, nombró una Comisión Nacional de Desarrollo con el mandato de sentar bases temáticas y metodológicas que facilitarían el proceso de construcción de un proyecto compartido de Nación. Aproximadamente un año después, la Comisión presentó el documento cuyo título es "Bases para un Plan de Nación" en donde se hicieron planteamientos muy positivos como: la concepción de una sociedad con varias dimensiones (economía, cultura, política, medio ambiente y familia), el origen estructural de la pobreza¹¹, una concepción integral del desarrollo, la necesidad de transformaciones políticas e institucionales, el rol del sistema financiero, la necesidad de una economía incluyente y de una sociedad participativa; aunque también se hacían propuestas de clara procedencia neoliberal como: privatización de las pensiones, la eliminación de la función social del Estado, ampliar el proceso de privatización de servicios públicos, la concepción de economía sin fronteras bajo la hegemonía de la potencia dominante. En ese documento se propuso una metodología de la consulta ciudadana para la construcción de las bases de un plan de nación, el establecimiento de un Grupo Gestor que impulsara y facilitara los acuerdos.

¹¹ "Aunque la realidad por su propia naturaleza es compleja y sus componentes tienen expresiones muy variadas, siempre hay un nudo gordiano que determina el resto de la problemática. En El Salvador, ese nudo gordiano es la *pobreza estructural*"

Se convocó a representantes de distintos sectores de la sociedad civil y se organizó varios equipos de trabajo que se reunían semanalmente, durante dos o tres horas, bajo la dirección de un miembro del equipo gestor. En el área económica las discusiones se centraron en las herencias históricas de modelos económicos anteriores y en la estrategia económica neoliberal; no obstante que la mayoría de los participantes representaban a distintos sectores empresariales, no se pudo avanzar en la definición de las líneas generales de la estrategia económica (ejes de desarrollo), especialmente porque la mayoría de los participantes estaba atrapados en la lógica de la concepción neoliberal de que debe dejarse que los mercados señalen el “que, como y para quien producir” y que el Estado debe saber interpretar esas señales para apoyar su ejecución. Ante este obstáculo que neutralizó el trabajo por varios meses, se decidió orientar la consulta hacia el nivel regional y local, generándose una estrategia de desarrollo regional que se ha venido ejecutando en los últimos quince años, siendo la base del apoyo que los EE.UU. está dando por medio de FOMILENIO.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) proporcionó financiamiento para apoyar al Gobierno de El Salvador en la elaboración de una estrategia de desarrollo a largo plazo, que se denominó Plan de Nación “El Salvador 2021”, y en la difusión del mismo.

3. El Gobierno de Mauricio Funes inició una estrategia económica de país, basada en la concertación con todos los sectores de la sociedad

El Plan Quinquenal 2010-2014¹² orientó la estrategia económica hacia un plan de nación, al respecto en la Introducción del documento expresa que ese plan es una herramienta para: conducir estratégicamente el gobierno; asegurar

¹² UCA. Plan Quinquenal de Desarrollo 2010-2014 www.uca.edu.sv/.../be567c_planquinquenaldedesarrolloelsalvador2010

transparencia; contribuir a la definición de una estrategia nacional de desarrollo; coadyuvar a la construcción de una visión compartida de país y el logro de la unidad nacional; de carácter abierto y flexible para incorporar los acuerdos nacionales que se logran en el Consejo Económico y Social, así como en otros espacios de diálogo.

Después de superar muchos problemas el Consejo Económico Social (CES) definió las apuestas estratégicas de país para el año 2024:¹³

- Contar con una población sana, educada y productiva, que tenga la capacidad y las oportunidades adecuadas para desarrollar plenamente sus potencialidades y de convertirse en la base principal de nuestro desarrollo.
- Construir una sociedad equitativa, incluyente y tolerante en donde exista la equidad de género y en la que los derechos de toda la población, con especial énfasis en los grupos en condiciones de vulnerabilidad, sean respetados.
- Tener vigente, en el marco del régimen de libertades que la Constitución de la República establece, un modelo de crecimiento y de desarrollo integral, sostenible, eficiente, equitativo e incluyente, basado en el ordenamiento y la integración territorial y productiva interna, en el aumento de la productividad proveniente de la innovación, la tecnología y el conocimiento, en el fortalecimiento del mercado interno, en la integración con el resto de Centroamérica, y la profundización y diversificación de las relaciones comerciales, fomentando el dinamismo de un sector exportador

¹³ UCA. Opus cit.

diversificado, consolidado y competitivo.

- Convertir a El Salvador en el líder de la integración centroamericana y en un importante centro logístico y de servicios regionales.
- Revertir el proceso de degradación ambiental y convertir a El Salvador en un país ambientalmente ejemplar y, por consiguiente, con menos condiciones de vulnerabilidad frente a los fenómenos naturales y a las acciones humanas”
- Lograr la paz social y un ambiente de seguridad humana que favorezca la cohesión social, el desarrollo económico equilibrado y la gobernabilidad democrática
- Asegurar un régimen democrático consolidado, en el que tenga plena vigencia el Estado de Derecho en todas sus expresiones, en el que la alternancia en el ejercicio del poder político constituya un hecho normal, y en el que cada persona ejerza los derechos establecidos en la Constitución de la República en un marco de irrestrictas libertades y de responsabilidades compartidas.
- Constituir un sector público responsable, eficiente, eficaz, moderno, desconcentrado y descentralizado que brinde a la población servicios de calidad que disponga de los recursos suficientes para cumplir de forma adecuada con las atribuciones que le asigna la Constitución de la República y que cuente con un sistema de rendición de cuentas diligente y transparente. La organización pública tendrá delimitada claramente las

competencias del gobierno central y de los gobiernos municipales”

- Situar a El Salvador como un actor político relevante en el ámbito internacional capaz de influir de manera decidida en los destinos de Centroamérica y con la suficiente credibilidad para que sus posiciones sean escuchadas, atendidas y respetadas en los foros regionales e internacionales”.

El Consejo Económico y Social (CES) también definió las llamadas áreas prioritarias de país 2010-2014:¹⁴

- La reducción significativa y verificable de la pobreza, la desigualdad económica y de género y la exclusión social.
- La prevención efectiva y el combate de la delincuencia, la criminalidad y la violencia social y de género.
- La reactivación económica, incluyendo la reconversión y la modernización del sector agropecuario e industrial, y la generación masiva de empleo decente.
- La creación de las bases de un modelo de crecimiento y de desarrollo integral, la ampliación y el fortalecimiento de la base empresarial, y la reconstitución del tejido productivo.
- La promoción de la integración política, geo-estratégica, económica, social y cultural de Centroamérica.
- La gestión eficaz de riesgos ambientales con perspectiva de largo plazo y la reconstrucción de la

¹⁴ UCA. Opus cit.

infraestructura y la recuperación del tejido productivo y social dañado por efectos de la tormenta IDA, así como por otros fenómenos naturales y acciones humanas.

- La reforma estructural y funcional del Estado, la consolidación del régimen democrático y el fortalecimiento del estado de derecho.
- La profundización en el respeto de los derechos humanos y el cumplimiento de los compromisos de reparación integral de daños a las y los lisiados de guerra, y otras víctimas con las que el Estado tiene demandas pendientes.
- La reforma estructural y funcional de la administración pública, la desconcentración y la descentralización de la misma y la implementación de un pacto fiscal que garantice finanzas públicas sostenibles y favorezca el crecimiento económico, el desarrollo social y el fortalecimiento de la institucionalidad democrática.
- La construcción de políticas de Estado y la promoción de la participación social organizada en el proceso de formulación de las políticas públicas.

El Plan Quinquenal 2010-2014 estableció que la estrategia de desarrollo productivo tendría como objetivo la transformación productiva nacional que facilite el tránsito hacia una nueva etapa de desarrollo, con base en la atención especial a los pequeños y medianos productores y empresarios, el estímulo a nuevos sectores, el fomento de la asociatividad, el impulso a la innovación y a las apuestas productivas en los territorios de desarrollo. Los supuestos para la ejecución efectiva de dicho Plan fueron: Aumento de la carga tributaria de 14.5 % al 17% como porcentaje del PIB, readecuación del aparato gubernamental, ejecución efectiva de la inversión pública y gestión

y aprobación de financiamiento externo. En la práctica no se logró readecuar el aparato gubernamental y lograr una ejecución efectiva de la inversión pública.

No obstante que no ha concluido el período de ejecución, los objetivos del Plan Quinquenal que se han cumplido son: revertir la tendencia al aumento de la pobreza y ampliar cobertura de servicios sociales básicos; proteger el poder adquisitivo de la población y mejorar la focalización de los subsidios; revertir la tendencia al aumento del desempleo abierto y promover la creación de empleos decentes; aumentar sustancialmente los ingresos tributarios y hacer un uso eficiente y transparente de esos recursos; así como desplegar en todo el territorio nacional el sistema de protección civil.

En lo relativo a metas sólo se ha podido cumplir la relativa a la inflación, así como en la cobertura de algunos servicios públicos básicos. La causa de todo ha sido el poco crecimiento del PIB.

ALGUNAS METAS DEL PLAN QUINQUENAL 2010-2014	Planificado	Realizado
Reducción de la pobreza	12 a 15 puntos	5 puntos
Tasa crecimiento real del PIB al final del período	4 %	1.9 %
Tasa de inflación anual al final del período	2.8 %	1.3 %
Déficit fiscal	Menos del 2 %	4.2 %
Deuda Externa Pública en relación al PIB	Menor al 46 %	83 %

Las políticas económicas durante el gobierno de Mauricio Funes se orientaron a dar apoyo a la pequeña y mediana empresa, cobrar más impuestos a los que tienen la capacidad para

hacerlo, focalización de los subsidios, incremento de gastos en servicios públicos básicos, aumento de inversión social, mayor transparencia en las compras de bienes y servicios.

4. La Responsabilidad Social Empresarial está siendo adoptada rápidamente por la grande y mediana empresa

Cada vez más empresas salvadoreñas están contribuyendo a satisfacer algunos intereses económicos y sociales de sus trabajadores, de comunidades aledañas o de sectores excluidos de la población. Parte de ese esfuerzo empresarial se descuenta de los impuestos que se tienen que pagar, pero las empresas utilizan parte del tiempo laboral de una parte de su personal para atender los proyectos de responsabilidad social desde el punto de vista técnico y administrativo.



Campaña de Limpieza realizada por AES El Salvador

5. Existen esfuerzos a nivel internacional y nacional para definir teóricamente estrategias económicas capitalistas post neoliberales

Es importante tomar en cuenta que “El fracaso del modelo neoliberal -y particularmente su costo social contribuyeron al surgimiento de una “nueva izquierda”, más moderada y pragmática, pero con una fuerte vocación de articulación de lo local con lo global, consciente del rol protagónico del Estado en la lucha contra la desigualdad y de la importancia de articular las demandas sociales insatisfechas.”¹⁵

Este sentimiento de malestar por la aplicación del modelo neoliberal hizo que en el ambiente académico se desarrollara investigaciones de aquello a lo que se tiende a denominar post-neoliberal, que no es más que una búsqueda de superación de los déficits del modelo neoliberal a partir de la devolución de un rol más prominente al Estado y la búsqueda de alternativas de integración regional (o refuerzo de los mecanismos existentes) para hacer frente a las fuerzas hegemónicas y caminar hacia una mayor autonomía regional.¹⁶ Ahora bien, algunos de estos esfuerzos teóricos post neoliberales pueden ser neo desarrollistas.¹⁷



Inversión en Programas Sociales en El Salvador: El Vaso de Leche

En materia de política social se observan en este período un aumento de la participación y una expansión del repertorio de políticas implementadas por los diferentes gobiernos, cada uno de ellos con sus particularidades. Esta expansión viene de la mano de una focalización en la cuestión de la desigualdad y una desmercantilización de las políticas sociales a partir de una mayor intervención estatal; lo cual

¹⁶ NAHUEL ARENAS GARCÍA *Post-Neoliberalismo en América Latina: en busca del paradigma perdido*. sedici.unlp.edu.ar/.../Post-neoliberalismo_en_América_Latina_en_busc... Pag.35

¹⁷ Que plantean ciertos cambios en el proceso de valorización del capital y de la política pública que lo acompaña. Félix M. (2010). “¿Neo-desarrollismo: más allá del neo-liberalismo? Desarrollo y Crisis Capitalista en Argentina desde los ‘90”, en: <http://marianfeliz.wordpress.com>.

rompe con los axiomas que regían la política pública en la década precedente”.¹⁸ Existen autores que llaman a esta búsqueda “la discontinuidad dentro de la continuidad”, identificando la continuidad en el ámbito de la política macro-económica, donde la mayoría de los países Latinoamericanos persisten con las prescripciones neoliberales y la necesidad de mantener tasas de inflación moderadas, balance presupuestario y liberalización del comercio; sin embargo, hay una discontinuidad o ruptura generada por el rol activo del Estado estimulando la economía, corrigiendo fallas del mercado y renacionalizando ciertos sectores; y sobre todo, intentando reducir las desigualdades sociales a través de mecanismos e instituciones oficiales, marcando un corte con la ortodoxia neoliberal.¹⁹

Sin embargo, pareciera que en ningún caso se ha hecho una reforma tributaria profunda, que la haga más progresiva, tampoco se han reformado los sistemas de educación, salud y seguridad social para hacerlos realmente equitativos; esto se puede explicar por el hecho que estas políticas sociales son limitadas por la cuantía de los recursos nacionales, el escenario y los actores internacionales; pero también es potenciado por una nueva institucionalidad regional (ALBA, UNASUR, Banco del Sur, Petrocaribe, etc.)²⁰

6. NECESIDAD DE CONCERTAR UNA ESTRATEGIA ECONÓMICA CAPITALISTA DE MERCADO QUE MEJORE ESTRUCTURAL Y FUNCIONALMENTE LA ECONOMÍA NACIONAL

Existen las condiciones para iniciar un proceso de concertación de un Plan de Nación, con una duración de al menos quince años que mejore la productividad y competitividad, la inversión privada, la distribución del ingreso y la riqueza, el déficit fiscal, el saldo de la balanza comercial y el endeudamiento público. Se debe aprovechar la riqueza de las discusiones que se tuvieron con el Plan de Nación que se inició bajo la administración de Armando Calderón Sol, así como las sostenidas en el esfuerzo de la Comisión Económica y Social al inicio del período presidencial de Mauricio Funes.



¹⁸¹⁸ Arenas García, NAHUEL. *Post-Neoliberalismo en América Latina: en busca del paradigma perdido*. Pag. 36

¹⁹¹⁹ Macdonald, L y Ruckert, A. *“Post-neoliberalism in the Americas”*, Palgrave Macmillan, Londres. 2009

²⁰ Arenas García, Nahuel, opus cit. Pag.

La Revista El Salvador: Coyuntura Económica
Primer Trimestre 2014, es una obra producida por el
personal del Instituto de Investigaciones
Económicas de la Universidad de El Salvador en
San Salvador, El Salvador C.A.

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR, UES
Final Avenida "Mártires Estudiantes del 30 de julio,
San Salvador, Tel. (503) 2226-6469

Derechos Reservados



INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
Final avenida "Mártires Estudiantes del 30 de Julio"
San Salvador, El Salvador, Centroamérica.