

EL SALVADOR

Coyuntura Económica

BOLETIN INFORMATIVO Y ANALISIS ECONOMICO

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS - UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

Año VI

Nº 36

Mayo-Junio 1991

- LA ESTRATEGIA ECONOMICA DE PROMOCION DE EXPORTACIONES Y SUS PRIMEROS RESULTADOS EN EL SALVADOR**
- EL AUMENTO EN EL COSTO DE LA VIDA DURANTE LOS PRIMEROS DOS AÑOS DE GOBIERNO DEL LIC. ALFREDO CRISTIANI**
- LAS NUEVAS TARIFAS DE ENERGIA ELECTRICA: ¿QUIENES SON LOS MAS AFECTADOS?**
- MOVIMIENTO COOPERATIVO: CONTEXTO, DEBILIDADES Y POTENCIALIDADES**



EL SALVADOR
Coyuntura Económica

RESPONSABLES DE LA EDICION

**Facultad de Ciencias Económicas de la
Universidad de El Salvador**

Decano: Dr. Gabriel Piloña Araujo

**INSTITUTO DE INVESTIGACIONES
ECONOMICAS**

Director: Lic. José Roberto Ponce

Coordinación:

Investigadores y personal de apoyo del Instituto
de Investigaciones Económicas.

Dirección:

Instituto de Investigaciones Económicas
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de El Salvador
Final 25 Avenida Norte
Ciudad Universitaria
Apartado Postal 2830
San Salvador, El Salvador, C.A.

La revista "EL SALVADOR: COYUNTURA ECONOMICA" es una publicación bimensual del Instituto de Investigaciones Económicas, y tiene como objetivos fundamentales difundir análisis e investigaciones sobre los aspectos económicos sociales más relevantes de la realidad de nuestro país desde la perspectiva universitaria; plantear alternativas de solución que representen los intereses del pueblo salvadoreño y contribuir al desarrollo de las ciencias sociales en El Salvador.

Se autoriza la reproducción parcial o total de los textos publicados a condición de que se mencione la fuente y se nos envíen dos ejemplares de las publicaciones donde se hace la cita.

La Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de El Salvador, agradece la colaboración de la Organización Holandesa de Colaboración Internacional al Desarrollo (NOVIB), para editar "EL SALVADOR: COYUNTURA ECONOMICA".

CONTENIDO

- La Estrategia Económica de Promoción de Exportaciones y sus primeros resultados en El Salvador 2
- El Aumento en el Costo de la Vida Durante los Primeros dos años de Gobierno del Lic. Alfredo Cristiani 26
- Las Nuevas Tarifas de Energía Eléctrica: ¿Quiénes son los más afectados? 30
- Movimiento Cooperativo: Contexto, Debilidades y Potencialidades 34

PRESENTACION

Al llegar al final del segundo semestre del año, un aspecto sobresaliente que debe tenerse presente al estudiar, coyunturalmente, la economía salvadoreña; es que hace dos años se inició la gestión presidencial del Lic. Alfredo Cristiani Burkard, y con ella, la ejecución de su Plan de Desarrollo Económico y Social.

Como es de todos conocido, la propaganda oficial sostiene que la economía ha mejorado en este período; no obstante, esa aseveración es puesta en duda por la mayoría de salvadoreños, ante la realidad que diariamente se vive. En este número, se abordan algunos temas que contribuyen a entender mejor esta situación.

En el primer artículo se expone la estrategia de promoción de exportaciones del actual gobierno y se evalúan los efectos que ésta ha tenido en la base exportable durante los últimos dos años; concluyéndose que se está iniciando un nuevo proceso, que está conduciendo a una mayor subordinación de la economía salvadoreña al mercado externo, y por lo tanto, a una mayor subsunción del capital y trabajo salvadoreño, al capital de los países hegemónicos.

A continuación se hace un breve análisis de cómo se han deteriorado las condiciones de vida de la mayoría de salvadoreños, en los dos primeros años del presente gobierno, dados los incrementos en los precios de los bienes de consumo básico y a la rigidez de los salarios.

También se aborda el caso de las nuevas tarifas de energía eléctrica que entraron en vigencia a partir del 3 de junio del presente año, demostrándose que estos incrementos aplicados por la CEL, tendrán mayores efectos en las familias de medianos y bajos ingresos.

Finalmente dada la importancia de su contenido, se publica la ponencia del Presidente de la Confederación de Asociaciones Cooperativas de El Salvador (COACES), Señor Ismael Merlos, presentada en la VII Asamblea Confederal, en la cual enfoca los principales problemas y perspectivas del movimiento cooperativo en El Salvador.

LA ESTRATEGIA ECONOMICA DE PROMOCION DE EXPORTACIONES Y SUS PRIMEROS RESULTADOS EN EL SALVADOR.

René Rivera Magaña

La Nueva Panacea

Desde los años '70 se viene imponiendo en diversos países del tercer mundo, una estrategia económica de apertura y reestructuración del aparato de producción, dicha estrategia ha tenido como lubricante la deuda externa. Los países del Medio Oriente, Africa, Asia Menor y América Latina han soportado las presiones de organismos internacionales y de sus propias clases dominantes para imponer un nuevo modelo socio-económico que lejos de mejorar estas economías la ha dañado aún más. La transnacionalización de sus estructuras económicas ha sido uno de los resultados de estos programas casos elocuentes son los de Túnez, Marruecos, Egipto, Chile, Argentina, México, Jamaica, Brasil, Bolivia, Uruguay, Nigeria, República Dominicana, etc.

En la década de los '80 esta estrategia penetró en Centro América, presiones de organismos internacionales como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, la Agencia para el Desarrollo Internacional, en forma conjunta con algunos gobiernos e intereses de grupos oligárquicos y de empresas transnacionales, se han unido en aras de imponer un nuevo modelo de apertura externa y reestructuración del aparato productivo.

El presente artículo pretende estudiar la política de promoción de exportaciones en el marco del actual modelo económico, así como interpretar algunos de los primeros resultados cuantitativos como cualitativos.

El Sustento Teórico

Esta estrategia de "desarrollo" conocida como mo-

delo neoliberal, se ha presentado como la panacea del siglo XX, sin embargo el sustento teórico no es tan nuevo, está basado en la famosa estrategia de las ventajas comparativas de Ricardo, la cual aduce que:

"Cuando cada país se especializa en la producción de aquel bien en el cual tiene una ventaja comparativa, el producto mundial total de cada bien necesariamente aumenta (potencialmente) con el resultado de que todos los países mejoren" ^{1/}.

Una ilustración de esta concepción teórica, se presenta a continuación:

Supongamos dos países, uno Estados Unidos de América (EUA) y otro El Salvador (E.S.), ambos producen maíz y camisetas.

Estados Unidos produce maíz y camisetas a un menor gasto de trabajo que El Salvador, al respecto véase el siguiente esquema:

Días -hombre por unidad de producción		
	Estados Unidos de América	El Salvador
Maíz	8	14
Camiseta	10	12
Relación con el tiempo de labor (precio) en términos de camiseta	0.8	1.16

^{1/} Chacholiades, Militades; "Economía Internacional", Madrid, Ediciones La Colima. 1982 Pag. 25

Según el esquema anterior, Estados Unidos posee ventaja absoluta en la producción de ambos bienes, en cuanto los produce en menos días-hombre de trabajo, no obstante dicha ventaja es mayor en maíz, ya que EUA produce en 8 días-hombre cierta cantidad de maíz en los cuales El Salvador necesitaría 14 días-hombre, o sea que EUA con el 57% de los días de trabajo que necesita El Salvador produce maíz, lo cual es relativamente inferior al tiempo que necesita para producir camiseta, ya que necesita 10 días-hombre EUA y 12 días-hombre E.S., o sea que EUA necesita el 83% del tiempo de trabajo que en El Salvador se requiere para producir camisetas.

De tal modo que Estados Unidos tendrá que especializarse en producir maíz, ya que a éste le cuesta menos horas de trabajo producir dicho bien que a El Salvador, en relación al tiempo de labor que se necesita en la producción de camiseta.

Caso contrario sucede en la producción de camiseta, en este es El Salvador el que posee menos horas de trabajo para producirlo en relación al tiempo que se necesitaría para producir maíz.

EUA necesita 1.25 en relación a maíz y E.S. 0.85 horas de trabajo de las que necesita en maíz. Por tanto El Salvador debe especializarse en producir camiseta.

Otra sustentación teórica del nuevo modelo es la defensa de libre comercio, acá volveremos a encontrar en David Ricardo, un planteamiento similar al Neoliberalismo.

*En un sistema de comercio absolutamente libre, cada país invierte naturalmente su capital y su trabajo en empleos tales que sean; lo más beneficioso para ambos. Esta persecución del provecho individual está admirablemente relacionado con el bienestar universal. Distribuye el trabajo en la forma más efectiva y económica posible el estimular la industria, recompensar el ingenio

y por el más eficaz empleo de las actitudes peculiares con que lo ha dotado la naturaleza; al incrementar la masa general de la producción, difunde el beneficio general y une a la sociedad universal de las naciones en todo el mundo civilizado con el mismo lazo de interés e intercambio común a todas ellas". 2/

El libre comercio entre naciones y las ventajas comparativas, son dos fundamentos teóricos que prevalecen en la actualidad en los programas de ajuste estructural y sus raíces se remontan a los planteamientos Ricardianos, de principios del siglo XIX.

¿Qué fue lo que motivó a David Ricardo, el proponer ambos planteamientos?

A principios del siglo XIX, los capitalistas ingleses del sector manufacturero se veían amenazados por un declive en la tasa del beneficio, una de las razones era el alza del precio del trigo en el mercado Inglés a finales del siglo XVIII, ello por las restricciones en el comercio del grano, dicho precio se mantuvo alto hasta la primera década del siglo XIX, en cuanto en 1815 decreció bruscamente, para evitar este descenso se impuso las "leyes de los cereales". Los cuales consistían en una serie de restricciones comerciales con el exterior. Estas disposiciones amenazaron las ganancias de los empresarios manufactureros ya que el incremento del precio del trigo, exigía incrementos salariales.

Ricardo argumentaba que era necesario abolir las leyes de cereales y se pronunciaban por un libre comercio lo que permitiría a Inglaterra importar alimentos baratos, con lo cual se abarataría el alimento de la clase trabajadora. 3/

¿Qué es lo que motivó a los neoliberales promover el libre comercio y las ventajas comparativas?

Primero, habría que identificar a los principales promotores del modelo de apertura externa.

2/ David Ricardo; "Principios de Economía Política", México, Editorial Fondo de Cultura Económica, 1990, pág. 102.

3/ Ken Cole y Otros; "¿Por qué discrepan los economistas?" Madrid, Editorial IEPALA, 1990, pág. 204.

Las transnacionales, los organismos internacionales (BM y FMI) y los gobiernos de los países hegemónicos son los principales impulsores del libre comercio y las ventajas comparativas.

Las razones por las cuales estos entes promueven dicha estrategia es que, al igual que David Ricardo, buscan abaratar los bienes salariales al interior de los países desarrollados, lo cual podría lograrse con la importación de productos provenientes del tercer mundo a precios inferiores a los existentes al interior de las economías hegemónicas.

En el tercer mundo a través del modelo neoliberal se promueve la diversificación de la estructura de exportación y suele apoyarse sectores como el de manufacturas livianas: textiles, medicamentos, electrodomésticos, calzado, etc.; además de sectores de alimentos como: hortalizas, frutas, ajonjolí, miel, etc.

Es lógico que los anteriores bienes serán producidos a menores costos, esto debido a la existencia de salarios inferiores en los países del tercer mundo en relación al centro hegemónico.

Por ejemplo, en 1991, el salario por hora de trabajo de un obrero estadounidense es de 5 dólares U.S.; en El Salvador éste es 0.36 dólares U.S. por hora de trabajo en la industria.

Este libre comercio que promueven los países hegemónicos, conduce a una mayor pauperización de los pueblos del tercer mundo ya que los diversos países pobres tratarán de profundizar los niveles de explotación para lograr reducir el costo de producción de los bienes de exportación y así poder realizar sus mercaderías; de igual forma reducen la remuneración de la fuerza de trabajo para atraer al capital exógeno a que invierta en estos países, lo que el libre comercio engendra en el tercer mundo es un proceso de mayor subordinación de la economía local al capital transnacional. Este proceso se efectúa debido a que la lógica de acumulación continúa imponiéndose desde el exterior lo cual se manifiesta no sólo por el hecho que buena parte de producción se

destina al mercado externo, sino también al hecho que los nuevos sectores que se promueven dependen en gran medida de un alto componente de capital constante importado de los centros hegemónicos, a lo anterior se suma la penetración del capital extranjero al país en sus diversas manifestaciones (mercancía, dinero y productos) los cuales al repatriar sus utilidades ejercen efectos adversos en la balanza de pagos.

De la Teoría a la Práctica

Los "padrinos" de la estrategia de la apertura externa, inician sus planteamientos desde una crítica muy severa contra el modelo de industrialización por sustitución de importaciones. Aducen que ha existido una protección excesiva hacia el sector industrial basado en ventajas arancelarias, ventajas cambiarias, tasas de interés preferenciales, exoneración y exención fiscal, apoyo institucional, regulación de precios de bienes salariales (cereales); en síntesis, argumentan que ha existido una excesiva ingerencia del gobierno en la economía, lo anterior a juicio de estos monetaristas, ha generado un sector industrial ineficiente, un severo daño al sector agropecuario, deterioro del sector exportador, inflación, desequilibrio en la balanza comercial y deuda externa. ^{4/}

Para superar los anteriores problemas del modelo de industrialización por sustitución de importaciones, sugieren un modelo de apertura externa y basado en la estrategia de las ventajas comparativas, que según Yachir este tiene como objetivo general "reducir el estatismo a favor del capitalismo y disminuir la importancia del mercado nacional en favor de la especialización internacional". ^{5/}

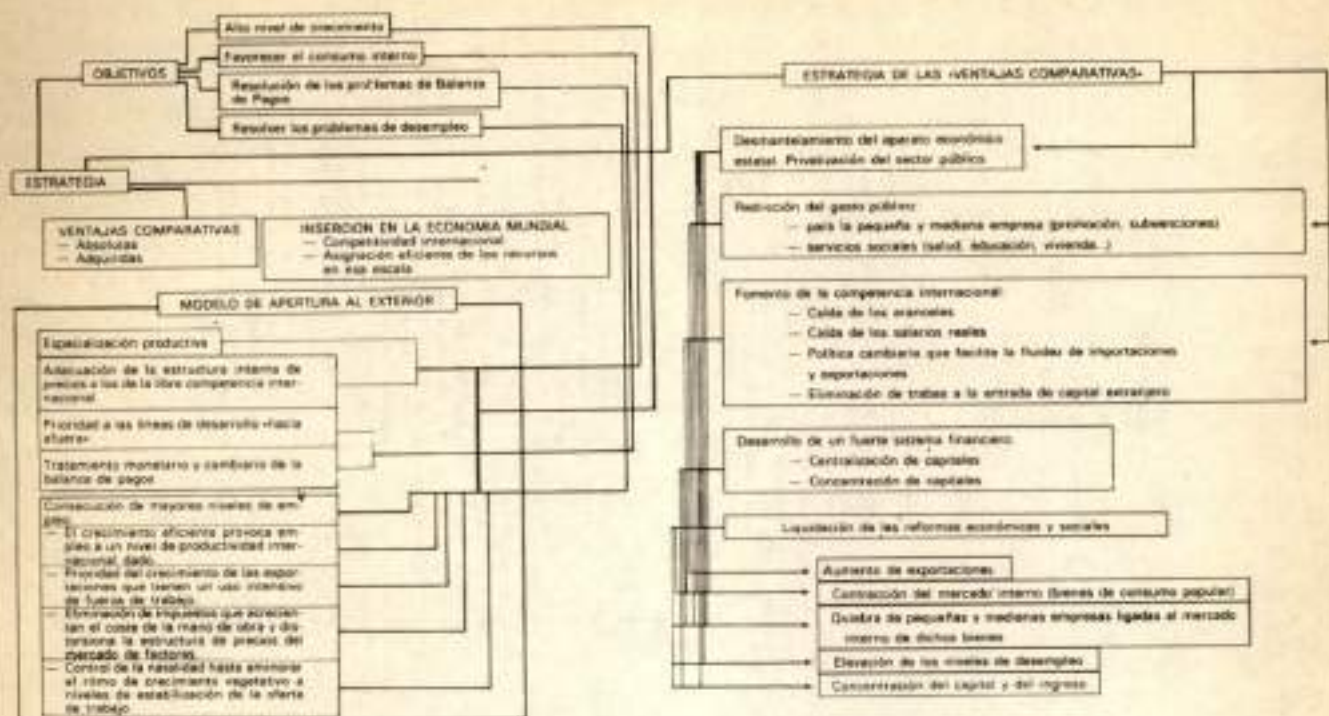
Dicho modelo ha sido interpretado y esquematizado por diversos autores, una de las mejores ilustraciones de los objetivos, definición y políticas económicas del modelo, las presenta García Menéndez, la cual traemos a consideración en los cuadros sinópticos N° 1,2 y 3, posteriormente abordaré el modelo que se implementa en El Salvador poniendo énfasis en la estrategia de promoción de exportaciones.

^{4/}García Menéndez, José Ramón: "Política Económica y Deuda Externa en América Latina"; Madrid, Editorial IEPALA, 1989, pág. 186-187.

^{5/}Yachir, Faycal "Crisis y Políticas de ajuste en los países árabes", en Revista Internacional de Ciencias Sociales, N° 120 de la UNESCO, Barcelona, pág. 240.

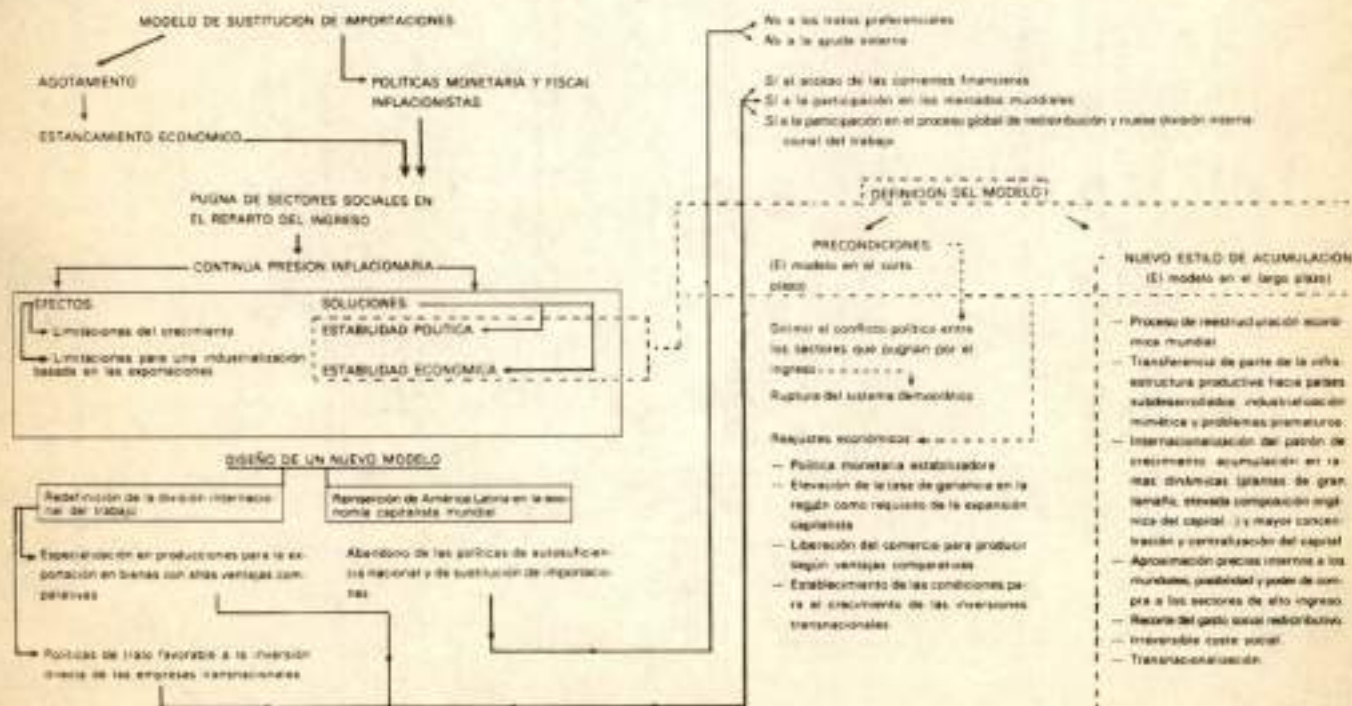
CUADRO SINÓPTICO 1

Modelo de apertura al exterior y estrategia de las ventajas comparativas. Objetivos del modelo

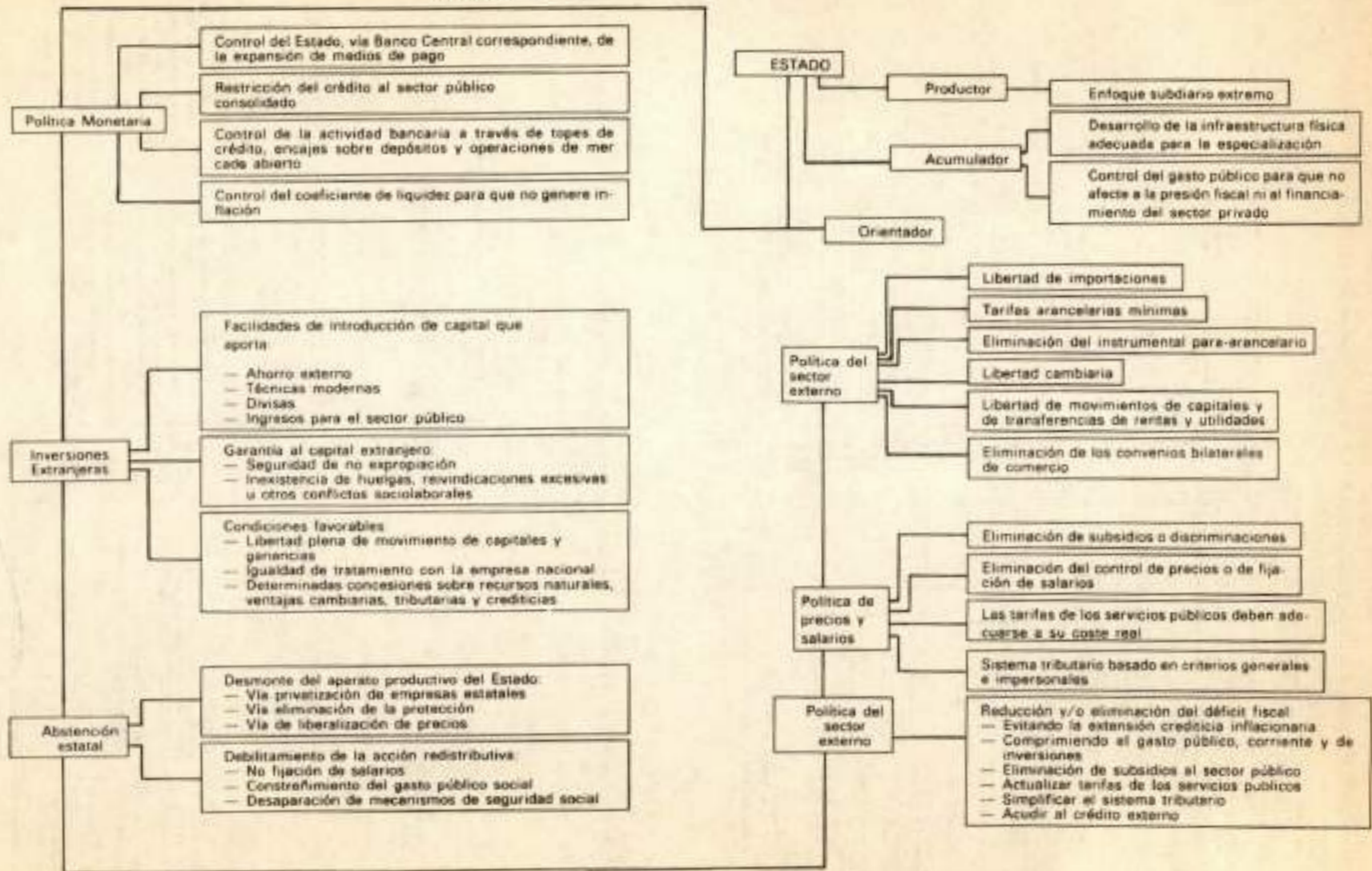


CUADRO SINÓPTICO 2

Modelo de apertura al exterior y estrategia de las ventajas comparativas. Definición del modelo



CUADRO SINOPTICO 3
Modelo de apertura y Política Económica



FUENTE: García Menéndez, José Ramón, "Política Económica y Deuda Externa en América Latina", Madrid, Editorial IEPALA, 1989, Pág. 186-187.

LA POLÍTICA ECONOMICA DE PROMOCION DE EXPORTACIONES EN EL GOBIERNO DE ARENA

A continuación se pasará a describir e interpretar, lo que es la política de promoción de exportaciones del gobierno de Cristiani, en el marco de la estrategia global que el gobierno está implementando a partir de junio de 1989.

La estrategia de "desarrollo económico y social" ^{6/} consta de dos partes principales, una la de estabilización y la otra la de reestructuración económica.

Las políticas de estabilización.

Con este tipo de medidas se pretendía ir creando las condiciones para el inicio de la reorientación del aparato productivo, o sea ir transformando el modelo de industrialización por sustitución de importaciones por un modelo de apertura externa.

El mecanismo utilizado por el gobierno es similar pero no igual, a los diversos procesos de estabilización y ajuste "estructural" implementados en diversos países capitalistas subdesarrollados, que consisten básicamente en regular por medio del mercado la asignación de recursos y distribución de los ingresos, con la intención básica y declarada de favorecer el ahorro y deprimir el consumo, para lograr incrementar las exportaciones.

Las precondiciones que el modelo de apertura externa necesita las proporcionan las medidas de estabilización, estas precondiciones son: incremento de la tasa de plusvalía y aumento del grado de oligopolización de la economía.

Las medidas económicas que colaboran a la concretización de las anteriores precondiciones, se encuentran agrupadas en las siguientes políticas: de precios, comercial y estabilización del sector externo, fiscal, monetarias y crediticia, y por último las del sistema financiero.

La política de precios consiste en:

- Liberalización del control de precios a 230 productos.
- Incremento de las tarifas de los servicios públicos agua, electricidad, recreación, etc.
- Creación de bandas de precios para que los precios de los granos básicos responda en cierta forma a los precios del mercado internacional.

La política comercial y de estabilización del sector externo:

- Reducción gradual de los aranceles de importación.
- Continuar con el proceso de adhesión al GAT.
- Reducción de la intervención del estado en la comercialización.
- Lograr que el mercado de divisas tienda a la unificación, a través de un deslizamiento de la moneda.
- Devaluación disfrazada de la moneda a favor del sector exportador.
- Reducción gradual de los impuestos al sector exportador.

La política fiscal.

- Reducción de los impuestos sobre la renta y patrimonio.
- Unificar el impuesto de timbres fiscales.
- Eliminación del impuesto sobre la exportación de camarón y azúcar.
- Reducir el número de exenciones y franquicias fiscales.
- Congelar las plazas y los salarios en el sector público.
- Iniciar un proceso de privatización de algunas unidades de sector público.

Políticas monetarias y crediticias.

- Incremento de las tasas de interés, de ahorro y préstamos.

^{6/} Ministerio de Planificación; "Plan de Desarrollo Económico y Social 1989-1994". San Salvador, junio de 1990.

- Homogenización de las tasas de préstamo.

Política del sistema financiero.

- Inicio de estudios para la privatización de la banca y asociaciones de ahorro y crédito.

Políticas para la reorientación económica.

Estas políticas son las que pretenden ir consolidando un nuevo estilo de acumulación, para lo cual se ha diseñado un conjunto de medidas que se encuentran interrelacionadas con las de estabilización. Uno de los rasgos básicos de este tipo de medidas, es la búsqueda de la reorientación del excedente económico del sector industrial manufacturero productor de mercancías -para el mercado doméstico- al sector exportador tradicional y no tradicional; un segundo rasgo, es la búsqueda de la apertura externa, lo que implica no sólo la internacionalización de la economía sino también la internacionalización de la política económica.

1) Políticas del sector externo.

Pol. de apertura al comercio externo: El objetivo de esta política es lograr un crecimiento económico basado en las exportaciones, así también se pretende estimular a los capitalistas foráneos para que inviertan en el país. Para concretizar lo anterior se ha diseñado una serie de acciones como; la política cambiaria que tiende a la unificación de los diversos mercados cambiarios en el marco de un mercado libre o sea que el tipo de cambio lo determine la demanda y la oferta de divisas existente en el país; el establecimiento de un marco legal que asegure la protección y reproducción del capital con tasas de ganancia altas, para lo cual se diseñó, promulgó y reformó, ciertas leyes como: la Ley de Reactivación de las Exportaciones, la Ley del Régimen de Zonas Francas y Recintos Fiscales y la Ley de Fomento y Garantía de la Inversión Extranjera.

Las anteriores tres leyes ponen claro el apoyo, la garantía y los incentivos que la administración Cristiani le otorga al capital.

La política arancelaria es otra de las medidas que está facilitando el ingreso de mercancías extranjeras al mercado nacional, para lo cual el gobierno ya anunció el

proceso de desgravación arancelaria. (al respecto véase cuadro número 1).

Otra política es la de capacitación laboral y la de apoyo institucional.

Pol. de captación de remesas de emigrantes. Con respecto a este ofrecimiento gubernamental no se ha podido percibir acciones claras en lo concerniente a los objetivos de crear las condiciones para que retornen e inviertan en el país los salvadoreños que viven en el exterior.

Pol. de financiamiento externo. El establecimiento de negociaciones con los acreedores de El Salvador para reprogramar la deuda externa, situación que ya se efectuó permitiendo cierto respiro financiero a la asfixiante situación de sector externo.

Pol. de promoción del ahorro interno. Para incentivar a los diversos agentes a efectuar ahorro se han impulsado diversas medidas como: el incremento de las tasas de interés para los ahorrantes; Políticas de austeridad del gasto público y el proceso de privatización del sistema financiero.

2) Políticas financieras de estabilización y reorientación económica.

Pol. fiscal: En materia fiscal se han presentado programas para continuar transformando la estructura tributaria, uno de los objetivos gubernamentales es ampliar la base tributaria y hacer más regresiva la estructura tributaria permitiendo la ampliación de los impuestos indirectos. No obstante de enero a junio de 1991, no se han aprobado nuevas reformas tributarias.

Pol. crediticia y de tasas de interés. Aparte de las medidas monetarias implementadas en el período de estabilización, lo más relevante en este otro período de reorientación económica, son las modificaciones anunciadas por el Banco Central de Reserva, que entraron en vigencia el primero de julio de 1991, las cuales consisten en lo siguiente: * los depósitos, las tasas de interés serán determinadas libremente por las instituciones financieras dentro del rango siguiente: Depósitos de ahorro, 8% mínimo; depósitos a plazo fijo: a) Hasta 150 días, libre; b) De 180 días o más libre, 15% mínimo, y

depósitos a plazo para vivienda, hasta dos puntos más que a plazo de 180 días... En cuanto a las nuevas tasas de interés para los créditos con recursos propios de las instituciones financieras, se dejó libre estableciendo el 20% como máximo; y para los préstamos con garantía de depósitos, libre. Los créditos con recursos del BCR, tendrán una tasa de interés del 19%". Z/

Pol. cambiaria y comercial. Estas medidas serán explicadas más adelante.

3) Reformas institucionales y legales para la orientación económica.

- Desregulación y privatización del sistema financiero.
- Consolidación de la reforma agraria.
- Programas de privatización y participación privada.
- Programas de eliminación de los monopolios del comercio exterior.
- Programas de modernización del aparato gubernamental.
- Establecimiento del sistema nacional de inversión pública.
- Marco legal para fortalecer el funcionamiento del mercado.

POLITICA ECONOMICA DE APOYO AL SECTOR EXPORTADOR.

Uno de los pilares fundamentales de esta estrategia de crecimiento, es el sector externo, ya que el plan económico niega toda posibilidad de desarrollo endógeno que no responda a los estímulos del mercado externo, tanto las políticas de estabilización como las de reorientación pretenden reinsertar al aparato productivo salvadoreño al nuevo ciclo de acumulación a escala mundial.

A continuación se tratará de exponer las diversas medidas que pretenden incentivar al capital, que opera en el país, a que invierta para la exportación de igual forma se han creado atractivos al capital foráneo, para que opere en la economía salvadoreña.

Liberalización del comercio externo

La primera acción del gobierno a favor del sector exportador ha sido, la liberalización del comercio externo del café (27/Julio/1989), con esta medida se le permite de nuevo al sector oligopólico volver a tener el control de la fase de comercialización externa del principal producto de exportación de El Salvador, poder que había perdido durante la década de los ochenta.

Política cambiaria

El gobierno en los inicios de su mandato (julio-89), efectuó las primeras modificaciones en el sistema cambiario de divisas, trasladando el 80% de las transacciones corrientes que se efectuaban en el mercado oficial (¢5.00 por \$1.) al mercado bancario el cual era operado por los diversos bancos comerciales del país a un tipo de cambio que se determinaba en forma libre, pero que su tipo de cambio era ligeramente inferior al extrabancario.

Con respecto a la venta de divisas en concepto de exportación, sólo serían vendidas al Banco Central de Reserva las relacionadas con la exportación de café. El resto serían vendidas y liquidadas en el sistema bancario de divisas.

La intención del gobierno era ir trasladando paulatinamente una serie de operaciones cambiarias, del mercado oficial al mercado bancario, de manera que las exportaciones de algodón, azúcar, camarón y las no tradicionales quedaron al nuevo tipo de cambio 'el bancario' y solo se encontraban en el mercado de cambio oficial las operaciones para la importación de petróleo, medicinas y bienes para el sector público, para el pago de la deuda externa, transferencia oficiales, ingreso por préstamos y exportaciones de café.

Para inicios de 1990, todas las operaciones de cambio de divisas efectuadas por el sector público se efectuarían en el mercado bancario.

El 19 de marzo de 1990, se efectúa una nueva devaluación en el mercado bancario de divisas, de esta forma el nuevo cambio sería determinado semanalmente con base en un promedio de las tasas que hayan existido en el mercado extrabancario durante la semana inmediatamente anterior.

Además, se efectuaron otras modificaciones, entre ellas las operaciones para la importación de petróleo que pasó del cambio oficial (¢ 5.00) a un nuevo tipo de cambio de ¢7.20.

Para los exportadores de café se estableció una nueva modalidad de tipo de cambio temporal, calculándolo así: el 45% en el tipo de cambio bancario regulado y el 55% en el tipo de cambio bancario libre.

En el mes de abril se trasladaron todas las operaciones al mercado bancario a excepción del café y se autorizó el funcionamiento de las casas de cambio - las cuales comenzaron a operar en el mes de mayo-, éstos determinaron el tipo de cambio en forma libre de acuerdo a la oferta y demanda del dólar en el país.

A partir del 1 de junio de 1990, las operaciones cambiarias por exportación de café se efectuarían al

nuevo tipo de cambio del BCR, el cual se calcula con base en un promedio simple del tipo de cambio reportado por los bancos comerciales y las casas de cambio en los cinco días hábiles de la semana anterior y el resto de transacciones relacionadas con exportaciones e importaciones continuaría efectuándose en el mercado bancario de divisas.

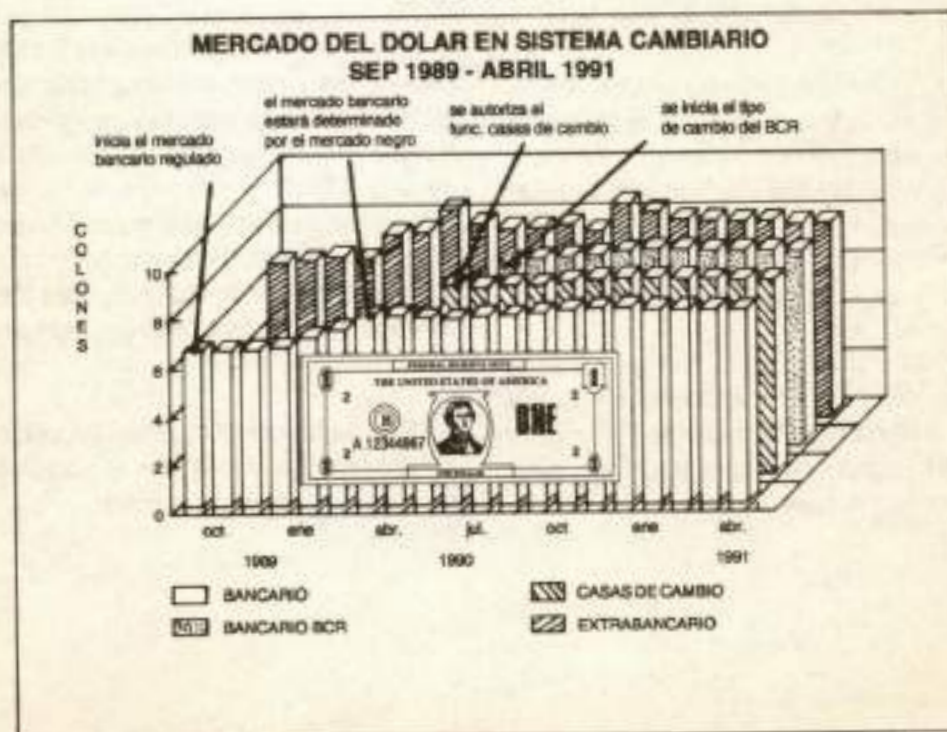
¿Qué tenemos para junio de 1991? Para esta fecha las diversas operaciones cambiarias se efectúan a un tipo de cambio unificado pero en diversos mercados de cambio: el bancario, el BCR, las casas de cambio y el extrabancario.

En el bancario, se efectúan las transacciones de compra de divisas para importación de bienes y servicios, y las operaciones de cambio en concepto de exportaciones -a excepción del café-.

En el BCR, se efectúan los pagos por exportación de café, al tipo de cambio cafetero.

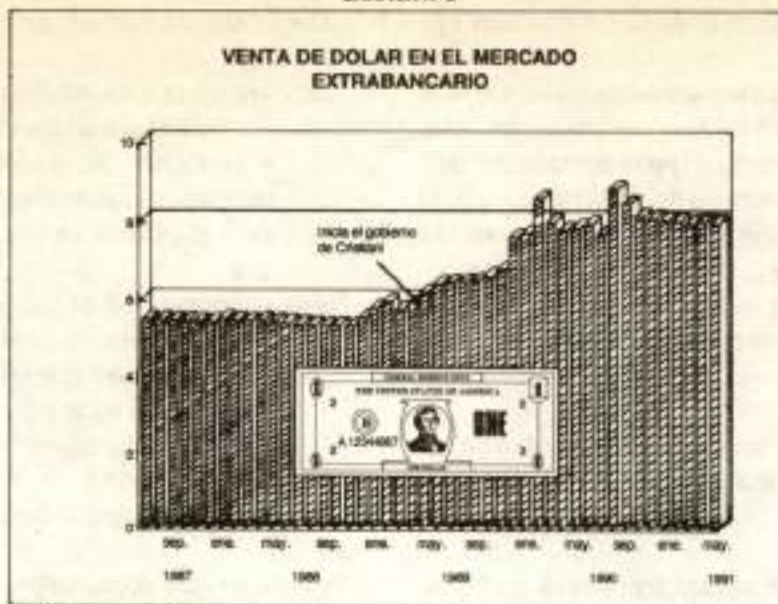
El extrabancario (negro) y las casas de cambio efectúan cualquier operación y se fija el tipo de cambio con respecto a la oferta y demanda de dólares en el mercado. (véase anexo N° 1 y gráfica N° 1 y 2).

GRAFICA N° 1



FUENTE: Elaboración propia a partir de datos del BCR, 1991.

GRAFICA N° 2



FUENTE: Elaboración propia a partir de datos del BCP, 1991.

En síntesis podemos argumentar que el gobierno ha beneficiado al sector exportador ya que ahora por cada dólar que obtenga en concepto de exportación, reciben más colones que antes; veamos a manera de ejemplo: Si un empresario exportó algodón por 100 dólares en mayo de 1989, recibía por parte del Banco Central de Reserva la suma de 500 colones; con las modificaciones la situación cambia a su favor, veamos, para el mes de mayo de 1991, si un empresario exporta 100 dólares de algodón recibe a cambio 797 colones esto significa sin lugar a dudas más colones, de situación similar ha gozado el resto de empresarios exportadores.

El anterior beneficio se logró a costa de encarecer la divisa -dólar- y por tanto los importadores tendrán que pagar más por las importaciones que efectúen, alza que sin lugar a dudas es trasladada al precio de los insumos, maquinaria, repuestos, herramientas y bienes terminados que se importan; lo cual se convierte en un incremento de precios de bienes y servicios elaborados con componentes importados. La gráfica N° 2 ilustra acerca del encarecimiento de la divisa dólar en el mercado extrabancario.

La Ley de reactivación de las exportaciones ^{9/}

^{9/} Al respecto véase la Ley en diario Oficial 450, marzo de 1990.

^{9/} Datos obtenidos del Ministerio de Hacienda, 1991.

En marzo de 1990, fue promulgada una nueva Ley de Reactivación de las Exportaciones, que vino a sustituir a la de 1986. Esta nueva ley ha enfrentado problemas operativos para la implementación ya que el primer subsidio se otorgó hasta febrero de 1991, no obstante las empresas que buscan beneficiarse de esta Ley son varias, para el 30 de abril se tenían solicitudes de 71 empresas de las cuales 19 son viejas (Ley anterior) y 52 se han incorporado a partir de la vigencia de la nueva Ley; de estas empresas el gobierno ha recibido 132 solicitudes para que se les subsidie con el 8% de lo que exportan, cabe resaltar que hasta el mes de abril se habían cancelado sólo 27 solicitudes (20%), de hecho que existen problemas de tipo operativo.^{9/}

Uno de los objetivos esenciales de esta ley es la promoción de las exportaciones de bienes y servicios, fuera del área centroamericana, esto se pretende lograr a través de una serie de incentivos.

Como primer punto, habría que aclarar, que las exportaciones de café, algodón y azúcar quedan excluidos de los beneficios que contemple esta ley, a excepción de que los anteriores bienes sufran algún proceso de transformación e incorporen como mínimo un 30% de Valor Agregado Nacional.

¿Cuales son los incentivos que proporciona esta ley?

- 1) A las empresas exportadoras se les retribuirá el 8% del valor FOB de sus exportaciones, esto implica, que si un empresario calificado por esta Ley exporta 100 colones de cierta mercancía, el gobierno le entregará como subsidio la cantidad de 8 colones (8%).
- 2) Exención total del impuesto de timbres sobre las exportaciones y de cualquier otro impuesto indirecto que tenga como hecho generador exportar.
- 3) Los empresarios que exportan el 100% de su producción, no pagarán impuesto sobre el patrimonio.

Ley del régimen de zonas francas y recintos fiscales.

Una de las políticas muy comunes en los países capitalistas sub desarrollados, es la de generar una serie de atractivos para que el capital foráneo invierta en ellos, en El Salvador desde la década de los años 70 el gobierno promueve zonas francas y recinto fiscales, lugares en los cuales las empresas extranjeras gozan de incentivos que les permiten mejorar sus ganancias.

En 1975, se creó la zona Franca de San Bartolo, la cual mostró una dinámica muy favorable a los objetivos del gobierno, sin embargo, la agudización del conflicto armado en el país generó un clima de inseguridad al capital a tal grado que muchas de estas empresas ubicadas en la zona franca emigraron.

A partir de 1986, se inicia un nuevo crecimiento del número de empresas operando en dicha zona así como las ubicadas en recinto fiscales- empresas fuera de la zona franca pero gozando de iguales derechos.

Con el nuevo modelo económico del gobierno, se pretende darle un apoyo más decidido a la proliferación de la inversión extranjera para lo cual se ha emitido una Ley del Regimen de Zonas Francas y Recinto Fiscales, la cual contempla una serie de disposiciones a favor de la inversión en dichos lugares. ^{10/}

Los incentivos y beneficios que esta Ley ofrece son:

- a) Para los que desarrollan zonas francas.
 - 1) Exención total de los impuestos que graven la importación de maquinaria, equipos, herramientas, repuestos e implementos necesarios para el establecimiento de este tipo de empresas.
 - 2) Exención total de impuestos sobre la renta por un periodo de 15 años, desde el momento en que se inicia las operaciones de la empresa que desarrolla la zona franca.
 - 3) Exención total de los impuestos sobre el activo o el patrimonio de la empresa, a partir del ejercicio en que inicia sus operaciones.
- b) Para los que administren zonas francas.
 - 1) Exención total del impuesto sobre la renta por un periodo de 15 años contados desde el inicio de sus operaciones.
 - 2) Exención total de impuestos sobre los activos o el patrimonio de la empresa, a partir del inicio de la administración de la zona franca.
 - 3) Exención del impuesto de timbre o cualquier indirecto sobre los cánones de arrendamiento de la zona franca.
 - 4) Si una misma persona desarrolla y administra la zona franca, esta gozará de los beneficios concedidos a ambas actividades.
- c) Para las empresas usuarias de las zonas francas que se dedique a la exportación.
 - 1) Exención total de los impuestos que graven la importación de maquinaria, equipos, herramientas, repuestos y accesorios, utensilios y demás enseres que sean necesarios para la producción exportable.
 - 2) Podrán ingresar libremente a la zona franca todo aquello que sea necesario para la elaboración en la actividad incentivada, esto puede ser: materia prima, productos semi elaborados, piezas, productos intermedios, envases, etiquetas, muestras, empaques etc.

^{10/} Diario Oficial N° 461, 15 de marzo de 1990.

- 3) Exención total de los impuestos que gravan la importación de lubricante y combustibles necesarios para la actividad productiva, por un período de 10 años, siempre y cuando estos no se produzcan en el país.
 - 4) Exención total de impuesto sobre la renta por un período de 10 años, prorrogable por igual plazo.
 - 5) Exención total de impuestos fiscales sobre el activo y patrimonio, por un período de 10 años.
- d) Las empresas que estén ubicadas en los recintos fiscales tendrán los mismos incentivos que las empresas localizadas en las zonas francas.
- e) Las empresas ubicadas en la zona franca y recinto fiscales podrán vender, en el territorio nacional y centroamericano; los subproductos, productos defectuosos y la producción que por causas ajenas a la voluntad del exportador no pueden ser exportadas, fuera del territorio centroamericano, siempre y cuando paguen impuestos de importación, previa autorización de los entes competentes.

Ley de fomento y garantía de la inversión extranjera reformada.

El 1 de marzo de 1989, se emitió un decreto a través del cual se reforma la Ley de Fomento y Garantía de la Inversión extranjera, estas reformas fueron asumidas por la nueva administración, no obstante el 13 de diciembre de 1989, se emitió un decreto con pequeñas modificaciones, que no alteraron en mayor magnitud dicha Ley.

El objetivo de esta Ley es: "Fomentar y garantizar la inversión y regular los derechos y obligaciones de los inversionistas extranjeros para que por sí sola o en combinación con la inversión privada nacional, pueda contribuir al desarrollo económico y social del país a efecto de incrementar la productividad, la generación de empleo, la exportación de bienes y servicios y aumentar y diversificar la producción."

El anterior objetivo se pretende alcanzar por medio de una serie de garantías a la inversión extranjera, las cuales gozarán de lo siguiente:

- 1) Podrán remitir al exterior las utilidades netas

- obtenidas en sus inversiones. Sin embargo, las inversiones efectuadas en actividades comerciales sólo podrán remitir el 50% de sus utilidades.
- 2) Tendrán derecho a remitir los fondos provenientes de la liquidación total o parcial de las empresas, de acuerdo a la proporción de participación en la empresa.
 - 3) Se les reconocerá como crédito fiscal por el impuesto sobre la renta que corresponda al inversionista extranjero sobre las utilidades que percibe. Si un inversionista extranjero efectúa su inversión en una sociedad esta no estará obligada a retener el impuesto sobre la renta, cuando le pague o acredite o legalmente se presuma la distribución al inversionista extranjero de esas utilidades o dividendos.
 - 4) Podrán negociar sus inversiones con otros empresarios en forma libre.

Política Arancelaria.

La economía salvadoreña, desde la década de los años 60 goza de una serie de protecciones por parte del gobierno, uno de estos instrumentos es el arancel, de esta forma el gobierno protege algunos productos salvadoreños de la competencia internacional, ya que un arancel lo que hace es incrementar el precio de la mercancía importada y por ende la mercancía nacional tiende a ser más barata que la extranjera. Sin embargo, la administración Cristiani, sostiene que los aranceles al generar protección incentivan la existencia de empresas ineficientes, por lo cual es necesario reducir gradualmente los aranceles, de manera que las empresas salvadoreñas logren mejores niveles de competitividad para lograr penetrar en el mercado internacional.

El gobierno estableció un programa de desgravación arancelaria en septiembre de 1989. Antes de iniciar dicho proceso existía en el país, un sistema arancelario de 25 tasas dentro de un rango que comienza del 1% hasta llegar a una tasa de 290%, este sistema fue reemplazado por otro que contiene 7 tasas dentro de un rango del 5% al 50%; el proceso de desgravación continuó y en abril de 1990, se redujo aún más el rango llegando a un piso de 5% y un techo del 35%. Según la carta de intención enviada por el gobierno al presidente del Banco Mundial (nov/90), se sostiene que se continuará reduciendo el rango; para junio de 1991, sería de 5% al

30%; en junio de 1992, del 7% al 25% y junio de 1993, del 10% al 20%.

Esta política de reducción del arancel, se convierte en un instrumento para ir volviendo no atractivo el mercado interno para la industria que opera en el país, de manera que ésta se incentive a exportar, (el calendario de desgravación arancelaria puede verse en el cuadro N° 1)

CUADRO N° 1

EL SALVADOR: CRONOCRAMA DE DESGRAVACION
ARANCELARIA 1991/1993

Tipo de bienes/ Arancel	Situación Actual	Año-1 Junio/1991	Año-2 Junio/1992	Año-3 Junio-1993 (Tentativo)
Bienes finales de consumo (BFC) (Techo)	35%	30%	25%	20%
Insumos y bienes de capital rango producido en Centroamérica	35%	25%	20%	15%
Insumos no producidos en Cen- troamérica-(INP) (Piso) y Bienes de Capital	10%	15%	15%	15%
	5%	5%	7%	10%

NOTAS:

- 1) Excepto textiles, Cuero y Calzado, los que serán ajustados de acuerdo a este rango un año más tarde (junio 1994).
- 2) Se contempla la posibilidad de fijar algunos aranceles mayores BFC por razones fiscales.
- 3) Los granos básicos tendrán un sistema de aranceles variables o bandas de precio como el que ya se introdujo en el caso del maíz amarillo (Resolución N° 196 del 20/junio/90).

Apoyo institucional.

En la década de los ochenta se creó el Centro de Trámites de Exportación (CENTREX), esta institución

comenzó a operar en junio de 1987, uno de los objetivos fundamentales de dicha institución, es la de lograr una real y efectiva agilización de los trámites de exportación, esto a través de la simplificación y centralización de los diversos trámites administrativo de las actividades exportadoras, no obstante los trámites continuaron siendo lentos, con la nueva administración de gobierno se dispuso en septiembre de 1989, trasladar el CENTREX a las oficinas del Banco Central de Reserva (BCR) con el objetivo de agilizar aún más los trámites, se efectuaron ciertas modificaciones administrativas y se fusionó al CENTREX (que operaba antes en el ministerio de Comercio Exterior) con la Sección de Exportaciones del departamento del control de cambio del BCR.

Con las nuevas disposiciones, el Registro de Exportación que efectúa todos los trámites los realiza en dos horas, lo que tradicionalmente se efectuaba en tres días o más.

Incentivos fiscales.

Aparte de los incentivos que proporcionan la Ley de Reactivación de las Exportaciones y la Ley del Régimen de Zonas Francas y Recinto Fiscales, existen ciertas modificaciones importantes que pretenden beneficiar al sector exportador en especial al tradicional, veamos:

La primera, es la derogación del impuesto de exportación de camarón y azúcar. (dic/89).

La segunda, es la reducción del impuesto de exportación del café.

Política crediticia .

Se ha creado un Fondo de Crédito para Inversiones, que pretende proporcionar recursos financieros al sector exportador; los objetivos de dicho programa han sido anunciados por el Banco Central de Reserva, los cuales son 11/:

- 1) Colaborar a la reactivación de la economía.
- 2) Promover la diversificación del aparato productivo y de la exportaciones tradicionales y no tradicionales.

11/ Banco Central de Reserva; "Fondo de Crédito para Inversiones". San Salvador, 1990, Pág. 17.

3) Desarrollar a la micro y pequeña empresa.

Los recursos que proporciona el BCR serán otorgados por dicho banco y por medio de una serie de instituciones intermediarias (Banco de Fomento Agropecuario, bancos comerciales e hipotecarios, Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa, Federación de Cajas de Crédito y las sucursales de bancos extranjeros que operan en el país.)

Las actividades que son financiadas dentro del sector externo son:

a) Empresas industriales y agroindustriales.

El objetivo acá, es el de proporcionar recursos financieros para el fortalecimiento de las empresas que transforman materias primas de origen agropecuario y aquellas que tienen como objetivo incorporar a los productos agropecuarios algún proceso de transformación.

El destino del crédito, los plazos y los periodos de gracia son:

Para capital de trabajo permanente, estudios técnicos, capacitación de personal y adquisición de tecnología. Hasta por un plazo de 4 años y con un periodo de gracia por 1 año.

Para compra de maquinaria, equipo y gastos de instalación. Hasta por un plazo de 8 años y un periodo de gracia por 2 años.

Para construcción de infraestructura industrial. Hasta un plazo de 15 años y de gracias 4 años.

b) Para la reconversión industrial.

En el marco de la nueva política económica las autoridades monetarias pretenden coadyuvar el proceso de transformación del aparato productivo del sector industrial, para concretizar el anterior objetivo se han diseñado una serie de disposiciones para que los interesados adopten a un préstamo de esta naturaleza.

El destino del crédito, los plazos y los periodos de gracia son los siguientes:

Para estudios técnicos, capacitación de personal y

adquisición de tecnología, se les otorga crédito hasta por un plazo de 5 años y un periodo de gracia de 1 año.

Para la adquisición de maquinaria, equipo industrial y laboratorios de control de calidad, se otorgan préstamos hasta por un plazo de 8 años y un periodo de gracia de 2 años.

Y los préstamos para reacondicionamiento de infraestructura industrial gozan de un plazo de hasta 10 años y un periodo de 2 años de gracia.

c) Para la inversión en zonas francas.

Los créditos para esta actividad son muy atractivos, en cuanto son los que gozan de tasas más bajas. (al menos para 1990).

Tienen acceso a estos créditos, los empresarios salvadoreños y extranjeros que califiquen ante las autoridades competentes como constructores y usuarios de zonas francas, así como los que deseen comprar dichas instalaciones.

Los créditos que fueron proporcionados en 1990, tendrán una tasa del 15% durante los primeros 4 años de plazo y a partir del quinto año se les impondrá la tasa que exista en el sistema financiero.

Los préstamos otorgados a partir de 1991, tendrán la tasa de interés que imponga el sistema financiero de acuerdo a las disposiciones de las autoridades monetarias.

d) Comercialización de productos industriales y artesanales de exportación.

Uno de los objetivos del crédito para esta actividad es la de colaborar al fortalecimiento de las exportaciones a través del apoyo a la comercialización y mercadeo de bienes industriales y artesanales para la exportación.

El destino del crédito, los plazos y los periodos de gracia son:

Los préstamos para capital de trabajo, estudios y servicios técnicos relacionados con la investigación de mercados y asistencia técnica, se les concede un plazo hasta de 4 años y un periodo de gracia de un año.

Para la compra e instalación de maquinaria y

equipo un plazo hasta de 8 años y un período de gracia por 2 años.

Para la construcción y ampliación de infraestructura un plazo de 15 años y un período de gracia por 4 años.

e) Para empresas exportadoras de servicios fuera del área centroamericana.

El objetivo de este tipo de préstamos es el de financiar algunas actividades que presten servicios para la exportación fuera de centroamérica.

El destino de los recursos, los plazos y períodos de gracia son:

Para capital de trabajo permanente y servicios técnicos un plazo de 4 años y un período de gracia por un año.

Para la compra de maquinaria, equipo y gastos de instalación un plazo de 8 años y un lapso de 2 años de gracia.

La tasa de interés ha sufrido modificaciones desde que la administración Cristiani asumió el poder; en el mes de julio de 1989 la Junta monetaria dispuso incre-

mentar y hacer homogéneo la tasa de interés, para lo cual se incrementaron en 5%, llegando al 20% para préstamos de un año y 22% para un período mayor. Luego, a partir del segundo trimestre de 1991, las redujeron en 2 puntos.

RESULTADOS DE LA ESTRATEGIA ECONOMICA DE PROMOCION DE EXPORTACIONES.

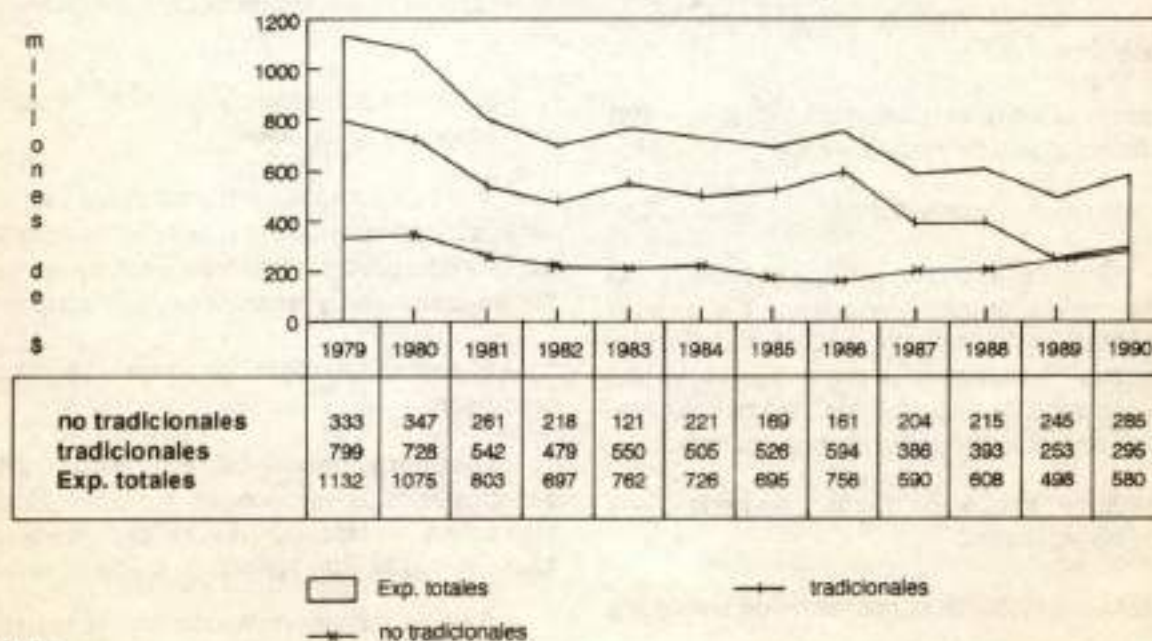
Los efectos de la implementación de las medidas económicas antes mencionadas, ya se pueden visualizar en algunas cifras e indicadores que nos permitan inferir tendencias de la economía salvadoreña.

Una forma es el de analizar la dinámica de las exportaciones tradicionales y no tradicionales, así como en sus respectivos rubros y ramas que la conforman.

Las exportaciones en 1989 experimentaron un decrecimiento del 18% con respecto al año anterior; pero para 1990, estas crecieron en 17%.

Las tradicionales han mostrado una dinámica irregular, caso contrario sucede con las no tradicionales las cuales evidencian un crecimiento continuo desde 1987 y se han visto fuertemente impulsadas a partir de 1989 con la implementación de una serie de incentivos. (véase gráfica N° 3).

GRAFICA N° 3
EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES
(1979 - 1990)



FUENTE: BCR

Dentro de la estructura de la cartera exportable, los rubros más dinámicos en los dos primeros años de gobierno de ARENA han sido: productos minerales, maquinaria y material eléctrico, materiales textiles y sus manufacturas, metales comunes y sus manufacturas, papel y artículos de papel y cartón. El único rubro que decreció fue el de productos del reino vegetal, debido al deterioro del precio del café en el mercado mundial.

Las ramas más dinámicas han sido: ajonjolí, miel de abeja, preparativos para lavar y detergentes, artículos de vestuario, hilados de algodón, papel higiénico y manufacturas de aluminio. (véase anexo N° 2 y 3).

Una segunda forma de interpretar estos resultados es visualizando las transformaciones en la estructura de la cartera exportable.

El principal cambio que se experimenta a partir del año 1989 es la modificación de la estructura en lo concerniente a la participación de los tradicionales y no tradicionales. Durante el periodo que antecede al gobierno de Cristiani, los bienes de exportación tradicionales (café, azúcar, camarón y algodón) representaron entre el 60% y el 70% del total de exportación y los no tradicionales representaron entre el 40% y 30%. La estructura para 1989 y 1990 es novedosa, en cuanto el 49% de las exportaciones son bienes no tradicionales y el 51% de tradicionales.

¿Qué es lo que ha incidido en esta modificación?

Las razones por las cuales la estructura de exportación se ha modificado se pueden subscribir a tres razones esenciales:

- El deterioro de los precios del café y algodón en el mercado internacional durante la década de los '80 y que continúa vigente en los primeros años de los '90.
- La política económica implementada por el gobierno de Napoleón Duarte desde enero de 1986, privilegió al sector exportador no tradicional.
- La estrategia económica del modelo de liberalización y apertura externa impulsado por la administración Cristiani, que ha vuelto más vulnerable el comportamiento de nuestra economía a los precios del mercado internacional, así como el hecho que existen una serie de leyes y disposi-

ciones que elevan la rentabilidad del capital en sectores productivos como textiles, vestidos, químicos, etc (no tradicionales).

En lo concerniente a la estructura de exportación por rubros, constamos (según anexo N° 4) que los productos del reino vegetal han pasado a tener, en los años 1989 y 1990, una menor participación que en años anteriores; caso contrario sucede con otros rubros que se han visto potenciados, este es el caso de:

- Materiales textiles y sus manufacturas, el cual pasó de 4.5% en 1986 a un 12% en 1990.
- Productos de la industria química, que pasó de un 4.14% en 1986 a 7.79% en 1990.
- Papel y artículos de papel y cartón, el cual en 1986 representó el 1.94% del total de exportaciones y en 1990 alcanzó un 5.83%.

Dentro de la estructura por ramas de exportación, observamos modificaciones muy importantes, veamos:

En 1986, las seis principales ramas dentro de la estructura de las exportaciones en orden de importancia eran: café en diversas formas, azúcar sin refinar, camarones, medicamentos empleados en medicina y veterinaria, algodón e hilados de algodón.

Para 1990, tenemos lo siguiente: café en diversas formas, medicamentos empleados en medicina y veterinaria, azúcar sin refinar, hilados de algodón, envases de papel, cartón y artículos de vestuario.

Como podemos apreciar las ramas de camarones y algodón han sido desplazados por envases de papel y cartón; y artículos de vestuario. Además medicamentos ascendió y azúcar descendió.

Lo anterior nos afirma el hecho que ciertas industrias de materiales textiles y sus manufacturas de químicos, y las de papel y artículos de papel y cartón, están pasando a tener mayor importancia en las exportaciones de El Salvador. Esto nos conduce a la tercera parte del análisis.

La tercera parte del análisis de los efectos de la implementación de la nueva estrategia de promoción de exportaciones, lo centraré en el estudio de los rubros que se han potenciado dentro de la cartera exportable. Para

lo cual se utilizarán ciertos índices que toman en consideración el papel que juega la producción de estos rubros en el mercado interno, así como en el mercado externo a través de sus exportaciones. ^{12/}

INDUSTRIAS MANUFACTURERAS DE MATERIALES TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS Y CALZADO

El contenido del cuadro N° 2, pone de relieve que por parte de las industrias de estos rubros, desde 1986 a 1988, prevaleció una tendencia creciente del control del mercado local, no obstante el porcentaje de la producción exportable de dichos rubros se mantiene constante. Además, el índice de especialización que refleja la participación de la producción dentro del consumo de dichos bienes en la economía, crecía cada vez más.

Todo el anterior proceso llega hasta 1988, años en el que se logra un control del 83% del mercado local por parte de las industrias de estos rubros que operan en el país; se exporta el 24% de la producción de dichos bienes y el índice de especialización alcanza su máximo

de 1.09%, o sea que producimos más de lo que la economía consumió en lo referente a textiles, sus manufacturas y calzado.

Pero a partir de 1989, el proceso se revierte, se desploma el alto control del mercado local pasando de un 76%, en 1989, hasta llegar al 68% en 1990 y las exportaciones cada vez representan un mayor porcentaje de la producción de dichos rubros mientras el índice de especialización tiende al descenso.

Según la tipología de especialización que define Buesa y Molera ^{12/} y con base a los índices del cuadro N° 2, estas industrias del rubro de materiales textiles y sus manufacturas y calzado, en 1988 se caracterizaban por ser un rubro de especialización internacional integral, pero en 1990 parece ir transformando la situación, en cuanto los índices la ubican en las de especialización internacional de enclave, o sea que el índice de especialización supera el 0.95; la tasa de cobertura interna (control de mercado local) es menor a 0.80 y el índice orientación exportable es mayor al 0.30 (véase la nota 12).

^{12/} Metodología para calcular los índices; procedimiento efectuado ha sido retomado de la investigación de Buesa, Mikel y Molero, José; "Crisis y transformación de la Industria Española: Base productiva y comportamiento Tecnológico" publicado en Pensamiento Iberoamericano, revista N° 17 de Economía Política, del Instituto de Cooperación Iberoamericana, Madrid, 1990, Pág. 119, 153.

La metodología dice así: P es el valor de la producción del rubro de industrias que se requiere investigar; M a las importaciones de dicho rubro y X a las exportaciones efectuadas por dichas empresas; así obtenemos, nuestros índices.

$$\text{Índice de Especialización: } IE = \frac{P}{P + M - X}$$

$$\text{Tasa de Cobertura Interna: } TCI = \frac{P - X}{P + M - X}$$

$$\text{Índice de Orientación Exportadora: } IOE = \frac{X}{P}$$

Con base a los anteriores índices, Buesa y Molero definieron la tipología de los diversos conjuntos (rubros) de industrias, veámos:

Denominaron rubros Dependientes a los que $IE < 0.90$; $TCI < 0.75$;
 $IOE =$ cualquier valor.

Rubros de Especialización Internacional de Enclave a los que $IE \geq 0.95$;
 $TCI < 0.80$; $IOE > 0.30$.

Rubros de Autosuficiencia Relativa, aquellos en los que el $IE \geq 0.90$; $TCI > 0.85$;
 $IOE < 0.15$.

Rubros de Especialización Internacional Integral, en los que $IE \geq 0.95$;
 $TCI \geq 0.80$; $IOE \geq 0.15$.

CUADRO N° 2

INDICES DE ESPECIALIZACION DE LA INDUSTRIA SALVADOREÑA DE TEXTILES, SUS MANUFACTURAS Y CALZADO.
(1986-1990).

Conceptos	1986	1987	1988	1989	1990
Indice de Especialización (IE)	0.94	1.05	1.09	1.01	1.03
Tasa de Cobertura Interna (TCI)	0.74	0.77	0.83	0.78	0.68
Indice de orientación Exportadora (IDE)	0.22	0.27	0.24	0.25	0.34

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos del Banco Central de Reserva de El Salvador, 1991.

El anterior proceso es el resultado de algunas de las medidas económicas y leyes que están transtornando la industria textil.

Un fenómeno evidente es la proliferación de empresas maquiladoras, las cuales han acrecentado sus exportaciones (véase gráfica N° 4) y de estas empresas la mayor parte son textileras. Según cuadro N° 3, para

abril de 1991 existían en el país 55 maquiladoras gozando de la ley de zonas francas y recintos fiscales y de éstas el 85.4% eran textileras.

CUADRO N° 3

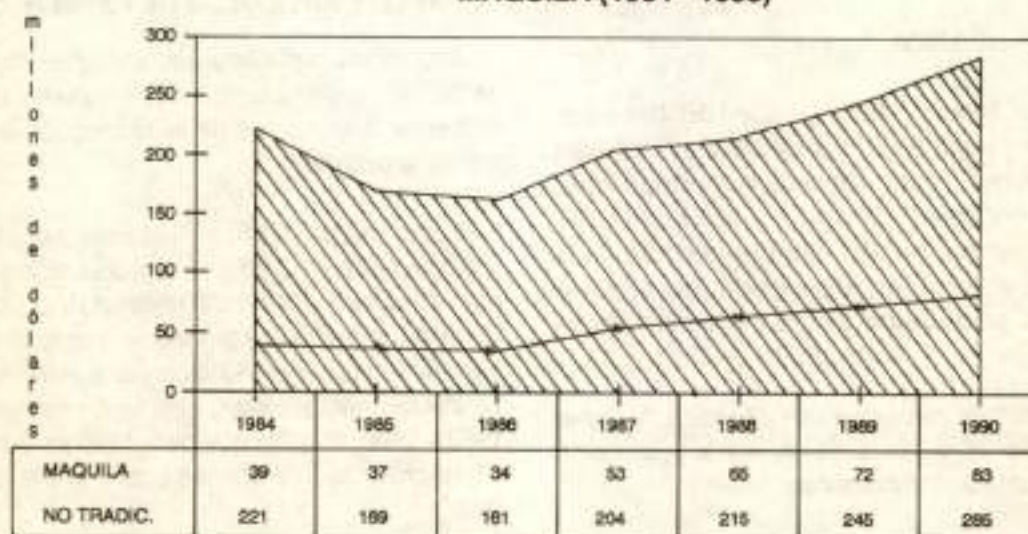
EL SALVADOR: EMPRESAS MAQUILADORAS QUE GOZAN DE LA LEY DE ZONAS FRANCAS Y RECINTOS FISCALES POR SECTOR (ABRIL 1991)

		%
Textiles	47	85.4
Cueros y pieles	2	3.6
Muebles	2	3.6
Pesquera	1	1.8
Joyería	1	1.8
Sombreros	1	1.8
Porcelana	1	1.8
TOTAL	55	100.00

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Economía, 1991.

A esto se suma el hecho que las empresas que gozan con la nueva ley de zonas francas y recintos

GRAFICA N° 4
EL SALVADOR
EXPORTACIONES NO TRADICIONALES Y DE MAQUILA (1984 - 1990)



▨ NO TRADIC.

→ MAQUILA

fiscales (121), el 51.2% son textiles. (véase cuadro N° 4)

CUADRO N° 4

EL SALVADOR: NUMERO DE EMPRESAS UBICADAS EN LA ZONA FRANCA Y EN RECINTO FISCAL QUE GOCAN DE LA LEY Y SUS INCENTIVOS, POR SECTOR A JUNIO DE 1991.

		%
Textileras	62	51.2
Agroindustria	25	20.6
Industria	16	13.2
Comercial	8	6.6
Pesquera	4	3.3
Artesanales	3	2.4
Servicios	2	1.6
Agropecuaria	1	0.8
TOTAL	121	100.00

FUENTE: Elaboración propia con base en datos del Ministerio de Economía, 1991.

Recordemos que la maquiladoras generan escaso valor agregado y que dependen en gran medida de las importaciones de piezas, telas, hilos, etc.

Lo anterior puede estar presionando a que se importen más bienes de la industria textil y por otra parte, los incentivos de la ley de promoción de exportaciones, son tan exquisitos para los capitalistas que prefieren exportar y dejar de vender en el mercado local.

INDUSTRIA QUIMICA

La Industria química que opera en El Salvador, muestra según cuadro N° 5, que de 1986 a 1988 este rubro fue controlando cada vez más el mercado local, pasando de un control del 29% en 1986 al 42% en 1988; pero también hay que señalar que el porcentaje de la producción de este rubro para exportación decrecía continuamente, pasando del 31% en 1986 al 24% en 1988.

Dicho proceso se efectuaba con un índice de especialización creciente, o sea que cada vez la producción crecía más en relación al consumo.

CUADRO N° 5

INDICES DE ESPECIALIZACION DE LA INDUSTRIA SALVADOREÑA DE QUIMICOS (1986-1990)

CONCEPTOS	1986	1987	1988	1989	1990
Índice de especialización (IE)	0.42	0.48	0.55	0.53	0.53
Tasa de Cobertura Interna (TCI)	0.29	0.34	0.42	0.39	0.37
Índice de Orientación Exportadora (IOE)	0.31	0.30	0.24	0.27	0.30

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos del Banco Central de Reserva de El Salvador, 1991.

A partir de 1989, se inicia una tendencia contraria, en el sentido que se orienta cada vez más la producción de químicos al mercado externo y a la vez se pierde el mercado local, llegando en 1990 a exportar el 30% de la producción de químicos y el control del mercado local era del 37%. Con respecto al índice de especialización ese decreció en 1989 pero se mantiene constante en 1990.

Cabe resaltar que desde 1989 el déficit comercial de el rubro de químicos es creciente.

PAPEL Y ARTICULOS DE PAPEL Y CARTON

Esta industria posee un reducido peso dentro del total de la producción de la industria manufacturera. Sin embargo, buena parte de la producción se destina al mercado externo.

Según cuadro N° 6, en 1986 las industrias de éste rubro, exportaron el 60% de la producción generada por ellas y cubrieron el 21% del mercado local. Desde 1987, ese rubro muestra una tendencia creciente a favor de la exportación de su producción y una clara reducción del control del mercado local, este fenómeno se agudiza en 1989 y 1990, al grado que para 1990 se exportó el 85% de su producción y apenas cubre el 9% del mercado local.

CUADRO N° 6

INDICES DE ESPECIALIZACION DE LA INDUSTRIA
SALVADOREÑA DE PAPEL Y ARTICULOS DE PAPEL Y
CARTON (1986-1990)

CONCEPTOS	1986	1987	1988	1989	1990
Indice de especialización (IE)	0.52	0.53	0.58	0.59	0.60
Tasa de Cobertura Interna (TCI)	0.21	0.16	0.19	0.16	0.09
Indice de Orientación Exportadora (IOE)	0.60	0.70	0.67	0.73	0.85

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos del Banco Central de Reserva de El Salvador, 1991.

Es una industria con índice de especialización muy bajo, pero que durante el período 1986-1990 evidencia una tendencia creciente, o sea que la producción crece cada vez más que el consumo local, pero no logra el control del mercado local; estas industrias son tipificadas por Buesa y Molero como rubros dependientes.

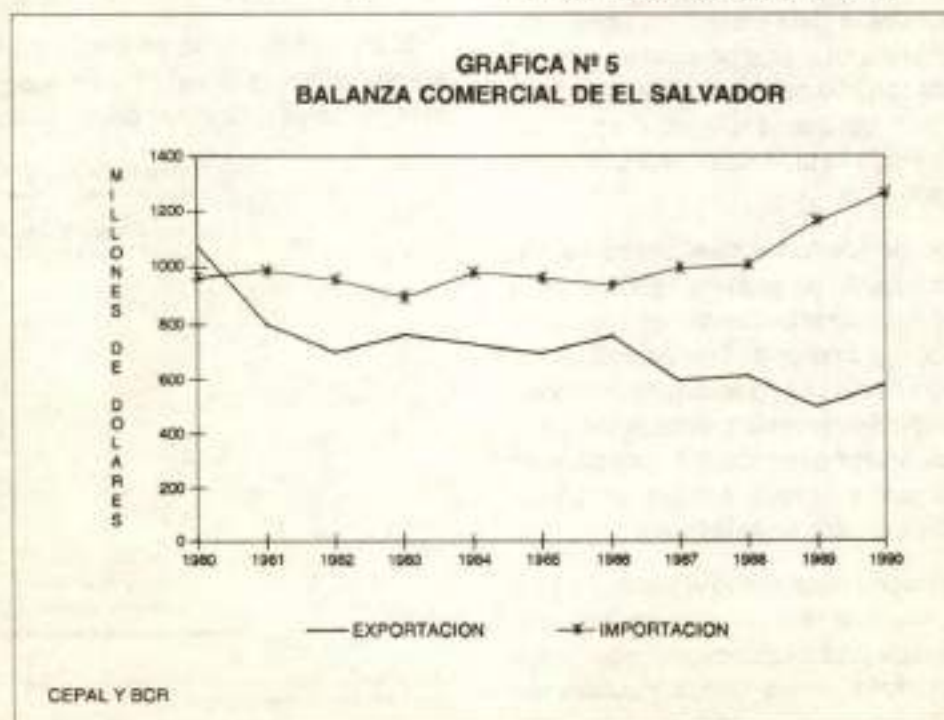
COROLARIO

Como podemos constatar los tres rubros que más

han logrado acrecentar dentro de las exportaciones, están muy distantes de ser industrias tipificadas como de Especialización Internacional Integral y la que en algún momento pudo serlo ha dejado de serlo. Como es el caso de textiles.

Lo anterior quedó demostrado al apreciar la pérdida del mercado local en aras de exportar, lo cual no colabora a mermar el déficit comercial, sino a veces lo profundiza ya que se pasa a depender de mayores cantidades de bienes de capital e insumos, esto es un pecado original de las economías del tercer mundo, las cuales al crecer un sector de ellas que posee una mayor composición orgánica de capital que el resto de sectores, ejerce presión en la balanza comercial, ya que no producen a su interior los medios de producción. Este es el caso de la dinamización de estos tres rubros, los cuales al crecer ejercen mayor demanda de bienes de capital e insumos que se importan y sólo así logran mantener su dinámica, pero lo peor es que si la producción no crece más que el consumo y se dedican a exportar, pierden mercado local, viéndose invadidas por bienes importados los cuales pueden arrasar con el control del mercado local.

Según gráfica N° 5 y Cuadro N° 7, el déficit de la balanza comercial tiende a incrementarse con la implementación del modelo neoliberal.



CUADRO N° 7

BALANZA COMERCIAL DE EL SALVADOR
(en millones de dólares)

	EXPORTACION	IMPORTACION	SALDO
1980	1075	962	113
1981	798	985	-187
1982	699	957	-157
1983	758	893	-135
1984	726	978	-252
1985	695	961	-266
1986	755	935	-180
1987	591	994	-403
1988	608	1006	-398
1989	497	1161	-663
1990	580	1262	-682

Fuente: CEPAL Y BCR.

Lo racional es que si exportamos más, debemos de mantener el control del mercado local, siendo ésto muy difícil en una economía de mercado que no programa el desarrollo de sus rubros o ramas estratégicas, ni produce bienes de capital; dejar todo al libre albedrío de las fuerzas del mercado es colaborar a la profundización del subdesarrollo y la subordinación de la economía salvadoreña al capital transnacional.

A MODO DE CONCLUSION

La implementación de una serie de leyes, medidas económicas y disposiciones administrativas por parte del gobierno, demuestra la clara intención de privilegiar una estrategia económica cuyo pilar principal se sustenta en el sector exportador, ello ha implicado el desmoronamiento del modelo de industrialización de importaciones el cual privilegia la producción manufacturera destinada al mercado local.

El nuevo modelo de apertura y reestructuración del aparato productivo iniciado en junio de 1989, tiende a dejar el mercado internacional en libertad de imponer la lógica de acumulación al interior de la economía salvadoreña, lo cual ha conducido a la dinamización y potenciación de ciertos rubros y ramas industriales manufactureras que generan mayor dependencia externa y en algunos casos parece ir consolidándose en claves económicas, como es el caso de la máquina.

Lo anterior no parece ir resolviendo el problema de la balanza comercial, sino más bien parece agravarlo, ésto debido a que no existe una programación económica que ordene el desarrollo de las ramas y rubros del

aparato económico salvadoreño, que podrían ganar mercado externo, sin perder el control en el nuestro.

Por último considero que la actual lógica de "desarrollo del capital" se opone al desarrollo del pueblo salvadoreño y que el sostenimiento del actual modelo y sus artificiosos "éxitos" (aumento de exportaciones) han sido posible "gracias" al deterioro de las condiciones de vida de los sectores populares, de la cuantiosa asistencia económica que proporciona el gobierno de Estados Unidos de América para el soporte de la balanza de pagos y a las voluminosas remesas que los salvadoreños envían del extranjero al país.

Es necesario reactivar y si bien es cierto que necesitamos exportar, pero una estrategia de desarrollo debe crear las condiciones para fortalecer industrias de especialización internacional integral que controlen el mercado local, que generen suficiente valor agregado y que ocupen un puesto privilegiado en la competencia internacional.

Pero a la par de dicha estrategia habría que favorecer el consumo colectivo dentro de la economía, a través del uso del excedente potencial, el cual se podría obtener y aprovechar, si ordenamos la estructura de propiedad en la agricultura, en el comercio, en la agroindustria e incorporamos las tecnologías más apropiadas al desarrollo de las comunidades.

El desarrollo de la producción para el consumo colectivo y para la exportación es necesario impulsarlo en el marco de un modelo de democracia económica.

GRAFICA N° 6



Fuente: Elaboración propia del BCR y CEPAL, 1991.

ANEXO N° 1

COTIZACION DEL DOLAR RESPECTO AL COLON SALVADOREÑO

	BANCARIO		OFICIAL		CASAS DE CAMBIO		BANCARIO BCR	
	COMPRA	VENTA	COMPRA	VENTA	COMPRA	VENTA	COMPRA	VENTA
1985	4.43	4.50	2.50	2.50	0.00	0.00	0.00	0.00
1986	4.93	4.95	4.79	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
1987	0.00	0.00	5.00	5.00	0.00	0.00	0.00	0.00
1988	0.00	0.00	5.00	5.00	0.00	0.00	0.00	0.00
1989	8.43	8.45	5.00	5.00	0.00	0.00	0.00	0.00
1990	7.84	7.87	5.00	5.00	7.95	8.00	7.89	7.98
1991	7.99	8.05	5.00	5.00	8.02	8.07	8.01	8.08

FUENTE: Banco Central de Reserva Depto. Control de Cambios

NOTA: Para 1991, se toma el promedio hasta el mes de abril.

ANEXO N° 2

COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES DE EL SALVADOR.

en millones de dólares

	1985	1987	1988	1989	1990
ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO	21.18	26.57	21.19	18.51	20.88
Carnes de especie bovina	0.34	2.03	2.42	3.31	2.11
Camarones	17.19	20.51	18.04	10.07	14.82
Miel de abeja	1.97	1.97	0.61	1.19	1.31
Otros	1.68	2.08	2.11	1.99	2.84
PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	595.52	368.84	374.85	242.74	265.55
Frutas frescas o secas	1.74	2.25	1.25	1.81	2.31
Café en diversas formas	552.52	353.81	360.81	230.18	263.94
Semilla de ajonjolí	1.43	0.83	4.04	5.14	0.97
Balsamos naturales	1.16	1.88	1.86	1.30	1.48
Otros	8.81	10.19	6.89	4.54	6.85
PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS, ALIMENTICIAS BEBIDAS Y TABACO	34.36	21.33	33.03	28.35	37.42
Azúcar sin refinar	25.32	12.08	19.17	13.52	20.29
Productos de panadería, galletería y pastelería	0.55	0.55	0.90	1.21	1.30
Otros	8.50	8.69	12.96	13.62	15.83
PRODUCTOS MINERALES	9.40	11.46	4.24	8.22	9.04
Fuel oil	3.95	0.79	1.28	0.00	0.00
Grasa y lubricantes	3.20	4.47	2.48	2.24	0.20
Asfalto	1.18	0.07	0.23	0.29	0.28
Otros	1.07	6.13	0.28	5.69	8.57
PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA QUIMICA	31.27	35.66	37.28	44.54	45.30
Medicamentos empleados en Medicina o veterinaria	15.33	15.98	17.53	20.61	20.68
Productos de Perfumería y cosméticos	3.25	3.46	3.92	3.84	3.24
Jabones	2.51	2.71	3.06	3.93	3.88
Prep. para lavar y detergentes	1.93	2.28	2.40	3.97	5.57
Insectidas	4.48	6.79	3.67	4.38	4.50
Otros	3.78	5.45	6.69	7.81	7.41
PAPEL Y ART. DE PAPEL Y CARTON	14.68	22.18	26.35	31.08	33.90
Papel higiénico	2.05	2.50	3.50	4.48	5.99
Envases de papel y cartón	6.58	8.97	11.66	14.82	15.58
Otros	6.06	10.69	11.19	11.77	12.35
METALES TEXTILES Y SUS MANUFAC	34.63	51.12	52.49	55.22	69.94
Algodón	8.29	13.30	6.63	1.10	1.30
Hilados de algodón	6.99	5.68	9.27	12.91	17.69
Tejidos de algodón	1.01	1.36	2.11	3.10	2.68
Tejidos de fibras sintéticas	3.95	6.08	2.69	0.07	0.04
Artículos de vestuario	2.93	4.60	7.74	8.39	14.90
Toallas, ropa de cama, mesa y de cocina	6.04	8.80	9.64	12.34	10.84
Otros	5.40	11.30	14.40	17.32	22.68
CALZADO Y ARTICULOS ANALOGOS	8.09	13.08	12.77	12.49	15.24
Calzado de cuero y materias artf.	6.94	11.13	10.59	8.85	11.97
Otros	1.15	1.95	2.19	3.65	3.27
MATERIALES COMUNES Y SUS MANUFAC.	13.43	19.34	22.40	24.03	29.32
Manufacturas de aluminio	0.11	8.09	9.75	12.84	14.87
Herramientas de mano agrícolas, hortícolas y forestales	3.74	3.27	2.92	2.17	3.14
Otros	3.58	7.98	9.72	9.23	11.60
MAQ. Y APARATOS; MATERIAL ELEC.	5.87	8.95	9.48	12.29	14.71
Refrigeradores y congeladores	2.11	3.84	3.48	4.67	4.52
Bombillos	1.38	1.51	1.54	1.56	2.01
Otros	2.38	3.80	4.52	6.05	8.17
OTROS PRODUCTOS	18.49	12.83	14.88	21.67	20.17
TOTAL	754.91	590.94	608.76	497.15	581.54

FUENTE: Banco Central de Reserva

ANEXO Nº 3

TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL DE LAS EXPORTACIONES

	1987	1988	1989	1990
ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO	0.26	-0.20	-0.22	0.27
Carne de especie bovina	4.92	0.20	0.37	-0.36
Camarones	0.19	-0.22	-0.37	0.45
Miel de abeja	0.00	-0.89	0.95	0.10
Otros	0.24	0.03	-0.09	0.47
PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	-0.35	0.02	-0.35	0.18
Frutas frescas o secas	0.29	-0.44	0.28	0.44
Café en diversas formas	-0.36	0.03	-0.36	0.15
Semilla de ajonjolí	-0.63	8.65	0.27	1.14
Bálsamos naturales	0.60	-0.11	-0.22	0.12
Otros	0.18	-0.32	-0.34	0.51
PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIALES, ALIMENTICIAS BEBIDAS Y TABACO	-0.38	0.55	-0.14	0.32
Azúcar sin refinar	-0.52	0.59	-0.29	0.50
Productos de panadería, galletería y pastelería	0.01	0.82	0.35	0.08
Otros	0.02	0.49	0.05	0.16
PRODUCTOS MINERALES	0.22	-0.63	0.94	0.10
Fuel oil	-0.60	0.62	-1.00	ERR
Grasa y lubricantes	0.40	-0.45	-0.09	-0.91
Asfalto	-0.94	2.18	0.23	-0.10
Otros	4.70	-0.96	20.72	0.51
PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA QUIMICA	0.14	0.05	0.19	0.02
Medicamentos empleados en Medicina o veterinaria	0.04	0.10	0.18	0.00
Productos de Perfumería y cosméticos	0.07	0.13	-0.02	-0.16
Jabones	0.06	0.13	0.28	-0.01
Prep para lavar y detergentes	0.17	0.06	0.65	0.40
Insecticidas	0.30	-0.37	0.19	0.03
Otros	0.44	0.23	0.17	-0.05
PAPEL Y ART. DE PAPEL Y CARTON	0.51	0.19	0.18	0.09
Papel higiénico	0.22	0.40	0.29	0.33
Envases de papel y cartón	0.37	0.30	0.27	0.05
Otros	0.78	0.05	0.05	0.27
MATERIALES TEXTILES Y SUS MANUFAC	0.48	0.03	0.05	0.05
Algodón	0.60	-0.50	-0.83	0.18
Hilados de algodón	-0.19	0.63	0.39	0.39
Tejidos de algodón	0.35	0.55	0.47	-0.14
Tejidos de fibras sintéticas	0.54	-0.58	-0.97	-0.44
Artículos de vestuario	0.57	0.68	0.08	0.76
Toallas, ropa de cama, mesa y de cocina	0.46	0.10	0.28	-0.14
Otros	1.09	0.27	0.20	0.30
CALZADO Y ARTICULOS ANALOGOS	0.62	-0.02	-0.02	0.22
Calzado de cuero y materias artíf.	0.60	-0.05	0.16	0.35
Otros	0.70	0.12	0.67	-0.10
METALES COMUNES Y SUS MANUFAC.	0.44	0.16	0.07	0.22
Manufacturas de aluminio	0.32	0.21	0.30	0.16
Herramientas de mano agrícolas, hortícolas y forestales	-0.12	-0.11	-0.26	0.45
Otros	1.23	0.22	-0.05	0.25
MAQ. Y APARATOS: MATERIAL ELEC.	0.52	0.06	0.30	0.20
Refrigeradores y congeladores	0.72	-0.04	0.34	-0.03
Bombillos	0.10	0.02	0.02	0.28
Otros	0.60	0.19	0.34	0.35
OTROS PRODUCTOS	-0.23	0.18	0.46	-0.07
TOTAL	-0.22	0.03	-0.16	0.17

FUENTE: Banco Central de Reserva

ANEXO N° 4

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES DE EL SALVADOR
en porcentajes

	1986	1987	1988	1989	1990
ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO	2.80	4.50	3.48	3.32	3.59
Carnes de especie bovina	0.05	0.34	0.40	0.67	0.36
Camarones	2.28	3.47	2.63	2.03	2.51
Miel de abeja	0.26	0.33	0.10	0.24	0.23
Otros	0.22	0.35	0.35	0.38	0.49
PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	74.91	82.38	81.54	48.83	48.10
Frutas frescas o secas	0.23	0.38	0.21	0.32	0.40
Café en diversas formas	73.17	59.87	59.27	46.30	45.39
Semilla de ajonjolí	0.19	0.09	0.66	1.03	1.89
Bálsamos naturales	0.15	0.31	0.27	0.28	0.25
Otros	1.17	1.72	1.13	0.91	1.18
PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS, ALIMENTICIAS BEBIDAS Y TABACO	4.55	3.81	5.43	5.70	6.43
Azúcar sin refinar	3.35	2.04	3.15	2.72	3.49
Productos de panadería, galletería y pastelería	0.07	0.09	0.15	0.24	0.22
Otros	1.13	1.47	2.13	2.74	2.72
PRODUCTOS MINERALES	1.25	1.94	0.70	1.66	1.55
Fuel oil	0.52	0.13	0.21	0.00	0.00
Grasa y lubricantes	0.42	0.78	0.40	0.45	0.03
Asfalto	0.15	0.01	0.04	0.06	0.04
Otros	0.14	1.04	0.04	1.14	1.47
PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA QUIMICA	4.14	6.03	6.12	6.96	7.79
Medicamentos empleados en Medicina o veterinaria	2.03	2.70	2.88	4.15	3.58
Productos de Perfumería y cosméticos	0.43	0.59	0.64	0.77	0.56
Jabones	0.33	0.46	0.50	0.79	0.67
Prep para lavar y detergentes	0.26	0.38	0.39	0.80	0.96
Insecticidas	0.59	0.98	0.80	0.88	0.77
Otros	0.50	0.92	1.10	1.57	1.27
PAPEL Y ART. DE PAPEL Y CARTON	1.84	3.75	4.33	6.25	5.83
Papel higiénico	0.27	0.42	0.57	0.90	1.03
Envases de papel y cartón	0.67	1.52	1.92	2.96	2.88
Otros	0.80	1.81	1.84	2.37	2.12
MATERIALES TEXTILES Y SUS MANUFAC	4.59	6.65	6.62	11.11	12.03
Algodón	1.10	2.25	1.09	0.22	0.22
Hilados de algodón	0.93	0.96	1.52	2.80	3.06
Tejidos de algodón	0.13	0.23	0.35	0.62	0.46
Tejidos de fibras sintéticas	0.52	1.03	0.44	0.01	0.01
Artículos de vestuario	0.39	0.78	1.27	1.89	2.56
Toallas, ropa de cama, mesa y de cocina	0.60	1.49	1.58	2.48	1.83
Otros	0.71	1.91	2.36	3.48	3.88
CALZADO Y ARTICULOS ANALOGOS	1.07	2.21	2.10	2.51	2.62
Calzado de cuero y materias artif.	0.92	1.88	1.74	1.78	2.06
Otros	0.15	0.33	0.35	0.73	0.56
METALES COMUNES Y SUS MANUFAC.	1.78	3.27	3.88	4.83	5.04
Manufacturas de aluminio	0.81	1.37	1.80	2.54	2.52
Herramientas de mano agrícolas, hortícolas y forestales	0.49	0.55	0.48	0.44	0.54
Otros	0.47	1.35	1.60	1.85	1.98
MAQ. Y APARATOS; MATERIAL ELEC.	0.78	1.51	1.58	2.47	2.53
Refrigeradores y congeladores	0.28	0.62	0.57	0.94	0.78
Bombillos	0.18	0.26	0.25	0.32	0.35
Otros	0.32	0.64	0.74	1.22	1.40
OTROS PRODUCTOS	2.18	2.14	2.44	4.38	3.47
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

FUENTE: Banco Central de Reserva

EL AUMENTO EN EL COSTO DE LA VIDA DURANTE LOS PRIMEROS DOS AÑOS DE GOBIERNO DEL LIC. ALFREDO CRISTIANI

Evelio Ruano

El único indicador disponible para la medición del costo de la vida es el Índice de Precios al Consumidor, cuyo comportamiento lo registra la Dirección General de Estadística y Censos, mensualmente. Este indicador ha sido construido, mediante la ponderación de los precios promedios de una canasta de mercado, compuesta por 158 artículos, agrupados en cuatro rubros principales: Alimentos, Vestuario, Vivienda y Misceláneos. El rubro misceláneos incluye a su vez los gastos relacionados con la salud, educación, recreación, transporte y otros.

Este indicador fue formulado en 1978, considerando que estos 158 artículos eran de mayor importancia y frecuencia, dentro del gasto total y el consumo de las familias, ubicadas en el área urbana y en los sectores de ingresos medios.

No cabe duda que más de una década después, los patrones de consumo se han modificado, y podría ser cuestionada la actual estructura de la canasta de mercado, por no reflejar con precisión el impacto del proceso inflacionario en la economía familiar, especialmente de las familias de bajos ingresos. Sin embargo, en este momento, es el único indicador del cual se dispone.

Utilizando una metodología sencilla se calcula, el equivalente del índice de precios, expresado en el monto del gasto familiar; multiplicando el índice de precios del mes que se desee expresar por el gasto familiar del mes y año base (diciembre de 1978), y dividiendo el resultado por 100. (Ver anexo N° 1)

Haciendo los cálculos correspondientes se obtiene que el costo de la canasta de mercado se ha incrementado aproximadamente en un 50% durante los primeros dos años de gobierno del Lic. Alfredo Cristiani, pasando

de un gasto mensual de € 2.514,10 en mayo de 1989 a € 3.696,91 en mayo de 1991, o sea que en términos absolutos se incrementó en € 1.182,81. (Ver cuadro N°1).

CUADRO N° 1

GASTO MENSUAL

(COSTO DE LA CANASTA DE MERCADO)

	MAYO 89	MAYO 91	VARIACION DEL GASTO
Alimentos	€ 1.493,47	€ 2.328,64	€ 835,17
Vestuario	178,00	22,00	42,00
Vivienda	484,70	675,15	190,45
Misceláneos	357,93	473,12	115,19
Total	€ 2.514,10	€ 3.696,91	€ 1.182,81

FUENTE: Cálculos propios, elaborados con base en información de DIGESTYC, Ministerio de Economía.

El rubro de alimentos ha experimentado un aumento aproximado del 60% proporcionalmente mayor al incremento general de la canasta de mercado en el mismo período, pasando de un gasto mensual en alimentos de € 1.493,47 en mayo de 1989 a € 2.328,64 en mayo de 1991 o sea un incremento de € 835,17.

Según la composición de la canasta de mercado el costo de los alimentos en mayo del 89 representaba el 59% del gasto total, en mayo del 91 el costo de los alimentos representa el 63% del gasto total, lo que indica que los precios relativos de los alimentos han tendido a incrementarse en este período en mayor proporción que los precios del vestuario, vivienda y misceláneos.

Ello implicaría, que las familias para suplir sus necesidades básicas tienen que sacrificar cada vez más la satisfacción de sus necesidades de vestuario, vivienda, salud, educación y otros servicios para poder satisfacer sus necesidades elementales de alimentación.

EL PODER ADQUISITIVO DEL INGRESO FAMILIAR

Si relacionamos el ingreso familiar con el costo de la canasta de mercado encontramos que éste es insuficiente para cubrir el gasto mensual que requiere el costo de la canasta.

En mayo de 1989 una familia urbana obtenía un ingreso familiar de ₡ 1,080.00 (salario mínimo de ₡ 18.00 para dos integrantes del grupo familiar durante 30 días, vigente a partir de 1988), al relacionarlo con el costo de la canasta de mercado de ₡ 2,514.10 en mayo de 1989, obtenemos que el poder adquisitivo del ingreso familiar es solamente del 43% del costo total de la canasta. (Ver anexo N° 2)

En mayo de 1991, el ingreso de una familia urbana asciende a ₡ 1,410.00 (salario mínimo de ₡ 23.50 para dos integrantes del grupo familiar durante 30 días, vigente a partir de abril de 1991), al relacionarlo con el costo de la canasta de mercado de ₡ 3,696.91 en mayo de 1991 encontramos que el poder adquisitivo del ingreso familiar se ha deteriorado pues ahora sólo cubre el 38% del costo de la canasta.

LA EXTREMA POBREZA

La situación de la economía familiar es más difícil aún, si tomamos en cuenta a que al relacionar el ingreso familiar con el costo de la canasta de alimentos, nos damos cuenta que las familias no pueden obtener la totalidad de los alimentos que necesitan para subsistir y que esta capacidad adquisitiva se deteriora rápidamente. En mayo de 1989 las familias podían cubrir el 70% del costo de alimentos; en mayo de 1991 sólo pueden suplir el 60% de sus gastos de subsistencia, ello estaría indicando que las familias para subsistir se ven obligados a sustituir sus alimentos por otros de inferior calidad o a reducir su dieta alimenticia.

De acuerdo a la distribución del ingreso familiar mensual dada a conocer por MIPLAN para 1990 el 80% de los hogares urbanos no alcanzan a cubrir los costos de la canasta de alimentos por lo que se encuentran en una situación de extrema pobreza. (Ver anexo N° 4)

EL AUMENTO EN LOS SALARIOS MINIMOS

En relación a los salarios vigentes en 1988, éstos se han incrementado en un 30%, pero el costo de la canasta de mercado se ha incrementado en un 50% a partir de mayo del 89%; por lo que el incremento de los salarios mínimos decretado en abril del presente año resulta realmente insuficiente para compensar el impacto del proceso inflacionario sobre la economía familiar. (Ver anexo N° 3)

REFLEXION FINAL

La tasa de inflación en nuestro país, presenta en los últimos meses una tendencia a reducirse, pero ello no debe crear falsas expectativas, dado que se debe primero a que el flujo de donaciones y las remesas de dólares de familiares, provenientes del exterior han contribuido a estabilizar la economía; y segundo, que la reducción de la inflación se ha hecho a costo de reducir los niveles de inversión adecuados para alcanzar un crecimiento económico en el mediano plazo. Pero esta estrategia tienen sus límites y en el corto plazo, el gobierno se verá obligado a modificarla, el incremento en la tarifas de servicio de energía eléctrica es una muestra fehaciente de lo que sucederá en el futuro, incidiendo necesariamente en una elevación de la tasa de inflación.

Como hemos visto, en los apartados anteriores, las cifras revelan, que por muy baja que sea la tasa de inflación, los efectos que ésta tiene en la economía familiar son devastadores y ello obedece a la gran disparidad en la distribución del ingreso.

La política neoliberal del actual gobierno con sus medidas económicas contribuye a profundizar esta situación dado que no contempla medidas que realmente se orienten a compensar los costos del ajuste en las familias de más bajos ingresos.

ANEXO N° 1

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR

	Dic. 78		Mayo 89	Mayo 91	Variación Relativa
	Gasto Base	Indice			
Alimentos	224.45	100	665.39	1,037.49	55.90
Vestuario	36.93	100	481.97	595.70	23.60
Vivienda	105.25	100	460.52	641.48	39.30
Misceláneos	81.15	100	441.07	583.03	32.20
General	447.78	100	561.45	825.61	47.00

Fuente: Digesic

ANEXO N° 2

PODER ADQUISITIVO DEL INGRESO DE UNA FAMILIA URBANA RESPECTO AL COSTO DE LA CANASTA DE MERCADO Y DE ALIMENTOS

	I Ingreso 3/ familiar	II Costo de canasta de mercado 4/	III Poder adquisitivo R/canasta mercado (I/II)	IV Costo canasta de alimentos	V Poder adquisitivo (I/IV)
Mayo 89 1/	€ 1,080.00	€ 2,514.10	0.43	€ 1,493.47	0.72
Mayo 91 2/	€ 1,410.00	€ 3,696.91	0.38	€ 2,328.64	0.60

1/ Salario Mínimo de € 18.00.

2/ Salario Mínimo de € 23.50.

3/ Se suponen 2 personas ocupadas.

4/ Incluye alimentos, vestuario, vivienda y misceláneos.

FUENTE: Elaboración propia con base a cálculos de ingresos familiares y costo de la Canasta de Mercado.

ANEXO N° 3

SALARIOS MINIMOS EN EL SALVADOR

Sector	Vigentes a partir de 1988	Vigentes a* partir de abril/90	Incremento nominal	Modificado** a partir de abril/91	Incremento nominal respecto abril/90
Industria, Comercio y servicios área metropolitana de San Salvador	€ 18.00	€ 21.00	16.70%	€ 23.50	11.90%
Interior de la República	€ 17.00	€ 20.00	17.60%	€ 22.50	12.50%
Agropecuaria					
Mayores de 16 años	€ 10.00	€ 11.50	15.00%	€ 13.00	13.00%
Menores de 16 años	€ 9.00	€ 10.50	16.70%	€ 12.00	14.30%

FUENTE:

* Informe trimestral de Coyuntura N° 3 1990 de FUSADES

** Decreto del Organismo Ejecutivo N° 28 y 29 República de El Salvador

ANEXO N° 4

**DISTRIBUCION DEL INGRESO FAMILIAR MENSUAL
DE LOS HOGARES URBANOS POR DECILES
AÑOS 1988-1990**

DECILES	INGRESO PROMEDIO		
	1988	1989	1990
Primero	212.31	207.48	180.68
Segundo	438.45	424.95	408.29
Tercero	645.46	582.12	604.57
Cuarto	7371.75	734.57	785.53
Quinto	874.21	897.15	984.78
Sexto	1060.98	1091.88	1166.06
Séptimo	1259.71	1359.77	1480.72
Octavo	1468.54	1701.41	1460.72
Noveno	1818.43	2314.22	2546.09
Décimo	3222.82	4467.20	4979.48

FUENTE: Tercer informe trimestral 1990 de MIPLAN.

LAS NUEVAS TARIFAS DE ENERGIA ELECTRICA: ¿QUIENES SON LOS MAS AFECTADOS?

José Roberto Ponce.

INTRODUCCION

El 12 de junio de 1991, la Comisión Ejecutiva Hidroeléctrica del Río Lempa (CEL), dio a conocer a través de los principales periódicos del país, las nuevas tarifas de venta de energía eléctrica que entraron en vigencia a partir del día 3 de junio de este mismo año.

Como siempre ocurre en estos casos, las voces y planteamientos adversando esta medida no se dejaron esperar, e inmediatamente las tres principales y más grandes gremiales empresariales del país, (ANEP, ASI y la Cámara de Comercio) por separado y en forma conjunta, hicieron público su desacuerdo por lo que ellos llaman el incremento del 30% a las tarifas de energía eléctrica.

Por su parte los pequeños y medianos empresarios también han adversado estas nuevas tarifas, lo mismo que diversas organizaciones de sectores populares.

Sin embargo, poco se ha dicho sobre qué sectores serán los que saldrán más afectados, y en qué medida estas nuevas tarifas vienen a agravar, aún más, las ya precarias condiciones de vida de las mayorías populares del país.

Es por eso que a continuación se trata de demostrar que los incrementos en las tarifas no son equitativos para todos los consumidores, y que los que tendrán que cargar con estos incrementos serán mayoritariamente las familias de medianos y bajos ingresos.

EL INCREMENTO EN LAS TARIFAS DE SERVICIO DOMESTICO

Mientras se afirma que las tarifas de energía eléctrica

aplicables al sector industrial y comercial han sido incrementadas en un 30%, las tarifas para servicio doméstico han tenido un incremento de hasta el 43.2%, como se demuestra en el Cuadro N° 1, donde se comparan las tarifas que estuvieron vigentes desde el 1° de agosto de 1989 y las vigentes a partir del 3 de junio de 1991.

CUADRO N° 1

COMPARACION DE LAS TARIFAS DE ENERGIA ELECTRICA DE SERVICIO DOMESTICO ANTERIORES Y ACTUALES

Tarifa 1-A Servicio doméstico	Vigente a partir de:		Porcentaje de incremento
	1-agosto/89 1/	3-junio/91 2/	
(1-D) a/ Bloques de Consumo	Valor de c/KWH	Valor de c/KWH	
0 - 40 KWH	€ 0.1660	€ 0.2000	20.5%
41 - 200 KWH	€ 0.2540	€ 0.35000	37.8%
201 - 500 KWH	€ 0.4190	€ 0.600	43.2%
501 Y más	€ 0.7380	€ 0.7500	1.8%

a/ Según el Acuerdo N° 351, del 3 de junio de 1991, el N° de esta Tarifa cambia de 1-A a 1-D.

FUENTE: 1/ Diario Oficial N° 141, Tomo 304, de fecha 29 de julio de 1989.

2/ Diario El Mundo, 12 de junio de 1991, p.13

Como puede observarse, según los bloques de consumo, los primeros 40 KWH (Kilovatios-hora) han tenido un incremento del 20.5%, los siguientes 160 KWH el 37.8%, los siguientes 300 KWH el 43.2%, y lo consumido en exceso de 500 KWH solamente el 1.8%.

Esto permite demostrar que las nuevas tarifas, tendrán una repercusión mayor en los hogares de familias de bajos y medianos ingresos, que consumen menos de 500 KWH, no así en aquellos que consumen en exceso (más de 500 KWH), que son obviamente, las familias de altos ingresos. Una primera conclusión es entonces, que la política tarifaria de CEL está destinada a obtener mayores ingresos para la institución, a costa de los exiguos salarios de los sectores laborales del campo y de la ciudad, así como también, de los pequeños talleres y comercios, a quienes se les aplica esta misma tarifa.

ABONADOS POR SECTORES DE CONSUMO

La CEL clasifica a los abonados, usuarios del servicio o consumidores de energía eléctrica, en cinco grupos: Residencial, Comercial, Industrial, Gobierno y Municipios, y Alumbrado Público.

El sector residencial comprende los servicios eléctricos para fines domésticos, y para pequeños talleres, comercios y oficinas en el mismo local. El sector comercial incluye cualquier nivel de consumo para estos fines, lo mismo que el industrial. El sector de Gobierno y municipios, comprende el consumo de todas las entidades de propiedad estatal y municipal. Y el sector de alumbrado público, es la energía destinada al alumbrado de calles, parques, plazas y caminos de usos públicos.

En el Cuadro N° 2, se aprecia que para 1989 el mayor número de abonados correspondió al sector residencial (el 88.47%), considerablemente mayor que el número de abonados del sector comercial (9.53%), industrial (1.03%), Gobierno y Municipios (0.92%) y Alumbrado Público (0.05%).

CUADRO N° 2

SISTEMA NACIONAL: NUMERO DE ABONADOS Y ESTRUCTURA PORCENTUAL SERVIDOS POR SECTORES DE CONSUMO, 1989.

Sectores de Consumo	N° de Abonados	%
Residencial	493,238	88.47
Comercial	53,103	9.53
Industrial	5,788	1.03
Gob. y Municipio	5,145	0.92
Alumbrado Público	258	0.05
Total	557,510	100.00

FUENTE: Estadísticas Eléctricas de CEL - Boletín N° 20 1989. Cuadro N° 58.

Considerando que las tarifas para servicio doméstico son las aplicables al sector residencial, es evidente que la gran mayoría de abonados, que la constituyen los hogares y pequeños negocios, será la que tendrá más cargos en sus pagos por los servicios de energía eléctrica. Dado que los sectores de consumo comerciales, industriales, gobierno y municipios, y alumbrado público, representaban solamente el 11.53% de los consumidores en 1989.

CONSUMO DE ENERGIA ELECTRICA Y PAGOS POR SECTORES

Es importante también, considerar cómo está estructurado el consumo de energía eléctrica por sectores y los pagos que estos hacen al sistema de CEL, y esto se puede apreciar a través de las ventas y los ingresos que estas generan.

Según informaciones oficiales que se presentan en el Cuadro N° 3, se tiene que las ventas totales de energía eléctrica a los consumidores finales durante el año de 1989 fueron de 1685.1 millones de KWH. Estas ventas representan el consumo de todos los sectores, y se observa fácilmente que es el sector residencial (para servicio doméstico básicamente), el que más consumió (el 36.8%) en ese año, seguido por el sector industrial que consumió el 30.2%, y en mucha menor proporción fue el consumo del sector público y comercial.

CUADRO N° 3

VENTAS E INGRESOS POR VENTAS FINALES DE ENERGIA ELECTRICA POR SECTORES DE CONSUMO 1989

Sectores de Consumo	Ventas (GWH) ^{d/}	%	Ingresos (Millo. ₡)	%
Residencial	620.0	36.8	137.7	36.3
Comercial	254.8	15.1	65.9	17.4
Industrial	508.6	30.2	127.0	33.5
Gob. y Municipio	259.5	16.0	42.7	11.3
Alumbrado Público	32.2	1.9	5.8	1.5
Total	1685.1	100.0	378.9	100.00

^{d/} 1 GWH (Gigavatio-Hora) = 1,000,000 KWH (Kilovatio-Hora)

FUENTE: Estadísticas Eléctricas de CEL Boletín N° 20 1989, p.8.

Por otra parte, estas ventas generaron al sistema CEL ingresos por un monto de 378.9 millones de colones, de los cuales el sector residencial también es el que porcentualmente más pagó (el 36.3) seguido a su vez, por el sector industrial que pagó el 33.5% y el sector comercial y estatal, en menor proporción.

Sobre este aspecto es interesante el hecho de que en 1988 los pagos del sector residencial representaron sólo el 32.0%, es decir, el 4.3% menos que en 1989, y la explicación que da la misma CEL es que "... a diferencia del año pasado (1988), el sector residencial aporta mayor cantidad de ingresos que el industrial (en 1989) a causa del ajuste tarifario efectuado en el sector doméstico en el mes de agosto y a la disminución de la demanda de energía eléctrica por parte del sector industrial". 1/

Tomando en consideración lo anterior, cabe esperar que para el presente año, los pagos del sector residencial porcentualmente sean aún mayores que en 1989, como resultado del incremento de más del 43% en las tarifas para servicio doméstico.

En síntesis, es el sector residencial el que más consume energía eléctrica (más de la tercera parte) respecto a los otros cuatro sectores, y es también el sector que más ingresos le genera, a través de sus pagos por consumo, al sistema de CEL. Tendencia que se verá favorecida con las nuevas tarifas.

CONCLUSIONES

Está claro, en primer lugar, que no se trata de un simple aumento del 30% en las tarifas, como se ha tratado de dar a entender por los sectores estatales y empresariales. Si no de incrementos muchos mayores para los sectores de consumo doméstico y pequeños negocios. Lo que significa que los abonados de bajos niveles de consumo, es decir, los hogares de las familias de los trabajadores, serán sobre los cuales recaerá más

el impacto de las nuevas tarifas, y que además constituyen la mayoría de abonados de todo el sistema.

Si bien es cierto que las tarifas aplicadas al sector comercial, industrial y estatal - municipal, también han sido incrementadas, debe esperarse que quienes paguen en última instancia éste incremento sean todos los salvadoreños, dado que su consumo de energía eléctrica, los empresarios lo agregan a su estructura de costos, y por lo tanto, lo trasladan al consumidor en los precios de los bienes y servicios que producen y/o venden. Y en el caso del consumo del Gobierno y Municipio, éste consumo es pagado con los impuestos fiscales y municipales de toda la población contribuyente.

Por otra parte, es evidente que siendo el sector residencial el de mayor consumo, y el que ha contribuido más en la facturación o ingresos de la CEL, esta tendencia será más acentuada con las nuevas tarifas que afectan más estos consumidores.

Al mismo tiempo las nuevas tarifas de energía eléctrica, demuestran una vez más, que las medidas de política económica, de precios en este caso, que impulsa el presente Gobierno, lejos de favorecer a las grandes mayorías del país, hacen que sus condiciones de vida desmejoren significativamente.

RECOMENDACIONES

Tomando en consideración los argumentos que se han dado por parte de la CEL, para poner en vigencia las nuevas tarifas, que se sintetizan en: i- La necesidad de más recursos financieros para hacer frente a la Deuda Externa de la Institución; ii- El incremento en los costos de generación, transmisión y distribución de energía eléctrica del Sistema Nacional, aducido principalmente por el sabotaje al sistema de transmisión por parte del FMLN; y iii. La exigencia de organismos financieros internacionales (BID y Otros) de aplicar tarifas "más acordes" a las del área centroamericana, como condi-

1/ Superintendencia de Planificación Empresarial. Gerencia de Planificación Estratégica de CEL. Estadísticas Eléctricas, Boletín Nº 20 1989. p.8.

ción para que CEL sea sujeta de financiamiento externo. Se presentan las siguientes propuestas, con el propósito de aportar algunas ideas tendientes a encontrar la solución a este problema.

1- Las nuevas tarifas deben revisarse y modificarse, de manera que su mayor impacto no recaiga en los sectores de bajos y medianos ingresos de la población del país.

2- El Gobierno debe cancelar a la CEL la mora que tiene con la Institución.

3- Tal como lo han planteado algunos sectores empresariales, este es un problema complejo que requiere la adopción de una política integral de energéticos, pero además, para que ésta tienda a solucionar el

problema de energía eléctrica desde su esencia, ésta política debe ser parte a su vez, de un modelo de desarrollo económico, diferente al que impulsa el actual gobierno, pues es prácticamente imposible solucionar los grandes problemas económicos del país, por medio de un modelo que privilegia los intereses del gran capital, por sobre las necesidades vitales de la población.

4- Un modelo de desarrollo económico y social, para que sea viable, debe ser formulado tomando en cuenta los intereses de todos los sectores de la sociedad salvadoreña, a través de mecanismos que permitan llegar a puntos de concertación en lo económico, en lo político y en lo social; pues no podrá haber desarrollo mientras haya guerra, y no podrá cesar la guerra, mientras persistan las causas que la originaron.

MOVIMIENTO COOPERATIVO:

CONTEXTO, DEBILIDADES Y POTENCIALIDADES

INTERVENCION DEL PRESIDENTE DE COACES ISMAEL MERLOS EN LA VII ASAMBLEA CONFEDERAL REALIZADA LOS DIAS 18 Y 19 DE MAYO DE 1991

Las presentes son apreciaciones que pueden servir como puntos de partida para discutir la proyección de la COACES. Lo que más interesa en este aspecto es el aporte de todos; fundamentalmente en los puntos de proyección no sólo inmediata, ni sólo de COACES, sino la proyección que consideramos deber tener todo el movimiento cooperativo de El Salvador.

Debemos hacer un esfuerzo por no quedarnos en lo tradicional, ir planteando cosas nuevas y realizables; cosas que sean aplicables de inmediato, y otras, por supuesto, que se puedan aplicar a largo plazo, hay que construir las ideas e irnos comprometiendo.

Consideramos que es importante hablar, de manera rápida, de la práctica de nuestro trabajo cooperativo en lo que fue la década de los ochenta.

El mayor desarrollo del movimiento cooperativo, en términos de crecimiento, fue logrado a partir de 1980. En 1980, con la Reforma Agraria se crearon varias cooperativas (unas 600) y a partir de 1980 se crean también varias federaciones. Hasta 1980 queda solamente en términos de integración de FEDECACES, fundada en 1966, ACOPAI creada en 1978, y la UCS que existía desde 1971 y que había trabajado con varias cooperativas.

EL MOVIMIENTO COOPERATIVO EN LA DÉCADA DE LOS 80'

Del ochenta a esta época tenemos como diez Federaciones de Cooperativas y dos Confederaciones. Sin embargo, hay que tomar en cuenta que se han formado cooperativas, se han formado Federaciones, se ha cre-

cido en cantidad, pero el crecimiento en términos de calidad no ha sido igual; en lo que corresponde a ir cualificando el movimiento cooperativo no hemos avanzado; en términos de la proyección amplia del movimiento, de la parte social y de la proyección económica.

Al tener conciencia en el movimiento cooperativo de que no es posible encontrar o alcanzar el desarrollo económico de las cooperativas sin antes lograr cambios políticos en el país, cambios de la estructura de dominación, la mayoría de organismos cooperativos hemos optado por contribuir a ese proceso de cambio; y no sólo en el movimiento cooperativo en sí, sino que en el del movimiento cooperativo actuando junto con los demás sectores populares, con los sindicatos, con las organizaciones de desplazados, con las organizaciones comunales y otros organismos populares.

Y como en esta década también nos ha tocado vivir en una situación de crisis económica y de guerra, que es la que más se ha hecho sentir, el esfuerzo principal del movimiento popular ha estado en la búsqueda de la solución de ese conflicto, en la búsqueda de la paz. (1)

La parte gremial en cambio, ha sido débil (viendo la parte gremial en la perspectiva mucho más amplia de como hasta ahora la hemos visto). El movimiento cooperativo ha trabajado más en la parte política y descuidado los esfuerzos para el desarrollo económico y empresarial.

Lo anterior son elementos generales. Hay otros elementos que debemos incorporar en la práctica, en el trabajo del movimiento cooperativo; entendido este como un esfuerzo que tienen que mover dos líneas: la

parte social -política y la parte económica-empresarial.

En la realidad tenemos un movimiento cooperativo muy débil en el aspecto económico. Esto no resta mérito al aporte que se ha dado, ha sido muy importante y va a seguir siéndolo. Es más debe tomar mucha mayor fuerza de la que hasta ahora ha tenido, pero es necesario ir entrándole a la parte económica de las cooperativas.

Las cooperativas se encuentran en un estado que podemos calificar de sobrevivencia porque apenas alcanzamos a producir, cuando bien nos va, algunos granos básicos para la alimentación y en el que normalmente no hay trabajo, hay endeudamiento grande, no hay una sólida organización interna de las cooperativas.

Esa situación de pobreza en la parte económica no la superamos y me parece que muchas de las cooperativas del país no tenemos la fuerza necesaria, la capacidad para afrontar mayores crisis económicas, y no sólo la crisis sino la política de ajuste estructural que se está dando en el país y en el mundo.

Tenemos que preguntarnos entonces qué nos conviene. ¿Qué se acaben las cooperativas o que no se acaben pero que estén allí como grupos, organizaciones que no tienen ninguna incidencia ni en la parte política ni en la parte económica?

Definitivamente no nos interesa un movimiento cooperativo sin perspectivas, sin proyección, tenemos que definir si las cooperativas son únicamente instrumentos de lucha, instrumentos para el cambio (obviamente como sectores sociales que luchamos por los cambios profundos del país), o es que nos interesa rescatar y recuperar la organización social para entrarle con mayor fuerza a la necesidad de lucha por los cambios.

EL CONTEXTO NACIONAL ACTUAL

Está también importante tener en cuenta cuáles son las perspectivas del país, para ver entonces cuál es el marco en el que las cooperativas se van a desempeñar en este nuevo período.

En primer lugar, la coyuntura que más influye en estos momentos es el proceso de negociación que,

como todos sabemos, ha empezado a generar frutos. Después de tantos años de lucha para lograr que cuaje la negociación, es hasta finales de abril que empezamos a ver esos resultados; si bien las últimas reuniones tienen una serie de limitantes, lo cierto es que ya hubieron acuerdos que deben de ser la puerta para alcanzar otros mayores.

Y esto también significa un nuevo reto, porque el plantear acuerdos mayores también va a depender del esfuerzo que como organizaciones sociales y como oposición al actual gobierno podamos hacer.

Ahora se habla mucho de la posibilidad de un cese al fuego; obviamente, este tendrá que ser un paso importante en el proceso de pacificación, en el proceso de solución del conflicto. Es un punto de fuerte discusión sobre el cual es posible que no se llegue a acuerdos inmediatos porque hay posiciones encontradas muy fuertes y muy claras.

El gobierno, por ejemplo, quiere ahora cobrarle al FMLN los acuerdos Constitucionales: la condición de cesar al fuego para la ratificación de los acuerdos.

Es claro que el gobierno entiende el cese de fuego como la desmilitarización del FMLN. Por su parte, el FMLN no lo considera de esa manera porque no conviene al FMLN mismo, ni al pueblo que quiere democracia, que quiera paz, que quiere justicia en este país.

Al desmilitarizarse el FMLN en este momento, sin cambios fundamentales en la actual estructura militar de las Fuerzas Armadas, de nada serviría la ratificación de las reformas constitucionales, volveríamos muchos años atrás en la historia del país y continuamos sometidos en esa forma de dominación, política y militar a saber por cuantos años más.

Sobre eso nos corresponde ver cómo los movimientos populares, las fuerzas sociales incidimos en destabar la negociación en términos favorables para el pueblo. Aunque no se llegue a acuerdos por esta vez, por los vientos que soplan, es posible que la guerra no dure muchos años más en este país. Pese a que hay una situación dura, la perspectiva de la solución del conflicto va a estar presente en un plazo no muy largo.

Todo esto hay que tenerlo en cuenta porque vamos a entrar, tarde o temprano, a una nueva situación en el país, a una nueva fase política. En la medida que se termine la guerra, ciertamente ya no habrá confrontación militar, pero, hay que tener en cuenta que la terminación de la guerra no significa automáticamente pacificación para el país, no significa la construcción automática de la democracia y la justicia en el país.

La lucha por las conquistas de parte del movimiento popular van a seguir. Diferente sería si, ahora, simultáneamente, se estuviera planteando el cese del fuego, profundización de la Reforma Agraria y creación de un gobierno con participación de todos.

El gobierno quiere el cese del fuego y va a presionar para ello; pero, paralelamente allí están unas tierras que el dueño ha ofrecido en venta a FINATA y ahora que compañeros cooperativistas, los campesinos la están cultivando, empiezan a haber reacciones fuertes de parte del gobierno, amenazan con que van a cumplir la ley en contra de los usurpadores de tierra.

Eso nos indica que podría cesarse el fuego pero los problemas, la necesidad concreta del pueblo continúa, el conflicto social puede continuar. Pero, aún así, podríamos -en todo caso- entrar en una situación distinta a la que hemos vivido en estos diez años, y la lucha va a continuar en este país.

La situación no se resuelve ahora con el cese al fuego. El que haya cese de fuego no significa que el pueblo desempleado, que sufre hambre, que no tiene vivienda, va a conformarse con vivir así toda la vida. Por eso el esfuerzo de lucha por las conquistas económicas, sociales y políticas va a continuar.

El otro aspecto a tener en cuenta es el del ajuste estructural que está habiendo en la parte económica. Ustedes conocen muy bien toda la política de ajustes a la economía. Ahora van a privatizar los bancos, distintas ramas de la producción, están queriendo privatizar el IRA, están trabajando fuerte por devolver la tierra de la Reforma Agraria a sus antiguos dueños, por no permitir que el campesino conquiste nuevas tierras; están haciendo ajustes estructurales y por otro lado quitan la tierra a los campesinos.

Este punto, ajuste estructural, también nos coloca a

nosotros en una situación económica distinta que consideramos va a ser mucho más grave de lo que tradicionalmente ha sido. Y es evidente que el gobierno en estos momentos no quiere tratar nada del punto económico en la mesa de negociaciones.

Ahí tenemos que en la última reunión el gobierno no quiso tocar el punto referente al artículo 105 de la Constitución, porque es la garantía para que los terratenientes mantengan esas tierras. Otro caso: ahora que se han privatizado los bancos se podrían plantear otra vez la nacionalización de la banca, pero eso no lo hace el gobierno en absoluto.

Estamos entrando en esa situación económica de libre mercado, de libre economía, que tiene además todo un contexto internacional que le favorece. Se empieza a hablar ahora de la Iniciativa para las Américas, de Bush, que también está en el marco de libre mercado; existe el proyecto del bloque económico de Estados Unidos, Canadá y México, que ya está generando crisis económica, está generando desempleo porque las empresas pequeñas no tienen capacidad para competir con las empresas grandes. En Canadá eso está sucediendo, generando gran desempleo. Si eso es en Canadá, imagínense que va a suceder en México y que es lo que va a suceder en Centroamérica, donde las empresas son débiles y sólo las más grandes podrán competir.

Es por eso que se está preparando el gobierno, los grandes empresarios de aquí, para poder competir y no quedarse fuera de la política de recuperación de la economía de Estados Unidos y de todos los países capitalistas, y esta es también una realidad que hace mucho más difícil que las cooperativas nuestras, que como ya dijimos están en un estado de sobrevivencia, puedan competir con toda esa política económica.

Hay un abismo demasiado grande entre esos ajustes estructurales y la realidad nuestra.

¿Es posible, entonces, competir, es posible hacer algo o no?

Tenemos que irnos preguntando eso y si es posible, ¿Cómo?

El otro punto que consideramos debemos tener en cuenta es el estado actual de la integración y de la

unidad del movimiento cooperativo de El Salvador; y no sólo en El Salvador sino a nivel regional, a nivel de Centroamérica que es lo más cercano que tenemos.

A nuestro juicio, tenemos en el país un movimiento totalmente disperso, eso es una realidad que no debemos dejar a un lado por que con un movimiento cooperativo disperso es difícil que podamos emprender esfuerzos de desarrollo del movimiento cooperativo, ya que de manera aislada no vamos a avanzar.

Podemos cada quien hacer esfuerzos que no van a ir muy lejos porque no tendrán la fuerza suficiente para enfrentar todas esas políticas contrarias al movimiento cooperativo.

Esta realidad responde, por un lado, a las políticas divisionistas que hemos tenido en el movimiento cooperativo, fundamentalmente impulsadas por el Instituto Americano para el Desarrollo. Precisamente como producto de esas políticas es que tenemos tantas federaciones en el país. Se trata de un fenómeno que ha contribuido a la desintegración, a la división del movimiento; por eso mismo es de tener claro que existen diferencias y que esas diferencias también están impidiendo que avancemos en la integración del movimiento cooperativo.

Tenemos que ver en cuanto a eso de las diferencias si vamos a seguir así o qué vamos a hacer. ¿Vamos a estar conformes con que cada quien esté por un lado y otro haciendo su pequeño esfuerzo o debemos superar esa situación? Porque de esa dispersión se deriva que el movimiento cooperativo en estos momentos, si bien es grande numéricamente, no tiene la fuerza necesaria para arrancarle al gobierno las conquistas que el movimiento necesita para desarrollarse.

Hay que tener en cuenta que por el problema mismo de la desintegración, la dispersión, no hemos podido hasta ahora definir una estrategia para la defensa del movimiento cooperativo, para el desarrollo de las cooperativas.

Entonces tenemos que comenzar a trabajar con todo el movimiento de acuerdo en ese sentido. Trabajar proyectos únicos, luchas conjuntas únicas, estrategia

única de trabajo. Esto no quiere decir que se dejen de hacer cosas particulares, eso si en el centro debe estar un esfuerzo unificado. Necesariamente a eso también hay que dedicarle tiempo y recursos, ya que no lo haremos mientras no entremos al debate con los otros organismos cooperativos y si nosotros no somos capaces de definir propuestas para el debate.

Tenemos, pues, que empezar por nosotros mismos a crear, a establecer iniciativas, a establecer propuestas que luego vayamos a discutir, no para imponer sino para concertar los puntos de las distintas posiciones que tenemos, que hacer a un lado esas diferencias y entrarle a establecer una política conjunta.

Si superamos eso podremos tener unidad, podremos tener paz, podremos tener democracia, podremos tener una economía que nos favorezca a nivel nacional; de lo contrario no podremos aprovechar el espacio, las oportunidades que pudieran haber para el movimiento cooperativo. Por lo tanto, debemos proyectarnos a largo plazo e ir poniendo desde ahora los cimientos que nos vayan consolidando y nos vayan permitiendo subir escalones y eso es mucho más necesario considerando las desventajas con que nos vamos a enfrentar en este periodo.

El sistema económico sigue igual o peor que antes, ¿Cómo vamos a enfrentar esa situación? La crisis económica se agravará porque este sistema sólo le va a dar cumplimiento a los cafetaleros, los ganaderos, a los grandes empresarios; para los sectores pobres como las cooperativas va a generar mayores crisis y no es que tengamos ahora condiciones económicas favorables y por eso vamos a trabajar el desarrollo económico, sino que vamos a trabajar el desarrollo precisamente para tratar de arrancar, digamos, al sistema económico algunas partes que puedan servir para nuestro propio desarrollo.

Cuando hablamos de desarrollo creemos que vamos a tener el apoyo de la comunidad Europea o de otros países o de gobiernos Europeos; eso es imposible; debemos de arrancarle al estado Salvadoreño esos recursos que tiene, que no sean para unos pocos, que sean recursos para todos. Cómo se los vamos a arrancar, bueno eso hay que comenzar a discutirlo.

LAS TAREAS FUTURAS PARA EL MOVIMIENTO COOPERATIVO.

En este sentido tenemos, en término generales, dos grandes caminos que debemos recorrer. Por un lado seguir trabajando por los cambios políticos, por los cambios sociales, por los cambios estructurales en el país.

Eso, aunque tengamos el cese de fuego, va a seguir siendo una necesidad por varios años en este país. Y si no hacemos nada en eso todo lo que ahora podríamos haber alcanzado en todos estos años de lucha podemos perderlo totalmente.

Eso puede ser así, por eso el esfuerzo por los cambios estructurales no termina, y debe haber un esfuerzo mucho más fuerte que antes. Tenemos que trabajar no sólo nosotros sino con distintos sectores sociales, económicos, políticos del país.

Y el otro gran camino es el comenzar el desarrollo económico del movimiento cooperativo; es decir, el esfuerzo para la consolidación que debe ser a mediano plazo porque en este momento lo más que puede haber es recuperación de la economía de las cooperativas.

Estas grandes tareas significan doble esfuerzo, porque decíamos que del ochenta al noventa sólo hemos trabajado en la parte política pero no hemos dedicado esfuerzos a la parte económica de las cooperativas. Ahora tenemos que dedicar esfuerzos a esas dos grandes líneas, esos dos grandes caminos que tenemos que recorrer, claro que si se soluciona la guerra vamos a tener condiciones distintas que nos permitirán avanzar en los dos aspectos.

Pero aunque no se termine la guerra, es necesario que empecemos a trabajar en el camino del desarrollo económico de las cooperativas. Por eso vemos nosotros que esos son los dos grandes aspectos sobre los que tenemos que ver qué hacer, cómo entrarle a la parte de lucha por el cambio estructural y cómo entrarle a la parte del desarrollo económico.

En esto del punto de lucha por el cambio estructural, tenemos grandes aspectos a trabajar: seguir aportando al proceso de negociación y desmilitarización en el país.

El proceso de negociación debe llevar a reducir grandemente la capacidad militar de la F.A. y a colocarla, no sobre toda la estructura política y social del país sino debajo del sistema político, dependiendo del sistema político. Quitarle todo lo que le da actualmente la Constitución (debe respetar los derechos humanos y salvaguardar la soberanía nacional; tiene que hacer cumplir la Constitución Política y garantizar la alternabilidad en la Presidencia de la República). A la Fuerza Armada la Constitución le da todos los poderes habidos y por haber, y eso hay que cambiarlo, si no cambia, la situación del militarismo va a seguir imperando en El Salvador.

Elo es una primera tarea inmediata, podríamos decir. Luego dentro de la necesidad de avanzar en las conquistas económicas, sociales y políticas para los sectores populares, la lucha va a continuar; tanto de los sectores que están en el poder como de parte nuestra.

Y luego decíamos que teníamos que trabajar por un sistema político pluralista, y de real democracia. Un sistema político en que participemos todos. Que haya elecciones totalmente libres, que haya participación de todos los sectores, que haya una democracia real en el país.

Ese es como un programa de esfuerzos que hay que hacer y luego ver cómo se va construyendo en el país en base a la oportunidad para todos. Es decir, si ahora el gobierno le está dando los bancos a los grandes empresarios porque no el movimiento cooperativo construye su propio banco, que además ha sido un sueño de toda la vida del movimiento cooperativo, de los trabajadores.

Pero si vamos a tener un sistema económico que solo le da oportunidad a los grandes empresarios, a los sectores que siempre han dominado este país, pues obviamente no podemos estar sometidos a que los créditos de las cooperativas deba dárselos esa banca tradicional, esa banca de los oligarcas.

Estos son como los elementos muy generales en la parte del desarrollo cooperativo.

En primer lugar vemos que debe haber una consolidación en la organización interna de las cooperativas,

porque ahora ni en lo social ni en lo económico tenemos consistencia. Es muy, pero muy débil la parte organizativa de las cooperativas. De esa manera no vamos a poder entrar en esta nueva fase de lucha que se nos presenta; tenemos que superar esa situación, tenemos que reactivar el trabajo en las cooperativas, darles vida, darles proyección porque obviamente la proyección al desarrollo del movimiento cooperativo no va a ser una cosa que se va a construir en el aire, debe construirse en cada una de las cooperativas.

Es importante, por lo tanto, que cada sector cooperativo tenga su propuesta con respecto al desarrollo cooperativo y sobre esa base construir el plan de desarrollo cooperativo, de desarrollo alternativo del movimiento cooperativo. Esta es una condición muy necesaria.

En la parte empresarial hay varios elementos. En primer lugar, consideramos que en la parte de la producción en el caso de las cooperativas agropecuarias debemos de ir alcanzando niveles de mayor productividad. Con la producción, con la productividad que tenemos ahora, claro que no vamos a crecer como empresas, no vamos a mejorar las condiciones económicas de nuestros compañeros asociados. Entonces, ¿Cómo desarrollar niveles de mayor productividad?

Esos niveles de producción que hemos dicho deben ser más o menos estables, deben ser sostenidos y luego viene la creación de los bancos; ya hemos estado trabajando con FEDECACES la idea de que se convierta en el banco del movimiento cooperativo; como sistema financiero no sólo para cooperativas de ahorro y crédito sino que para todas las cooperativas; (2) eso, por lo menos en ideas, ya se ha avanzado: en FEDECACES se está de acuerdo; ya en términos globales tenemos que ver si FEDECACES es el único esfuerzo que hay que potenciar o si hay que hacer otros esfuerzos en términos de instrumentos financieros del movimiento cooperativo. Porque es claro que es necesario trabajar en crear esos instrumentos propios del movimiento.

Si nosotros hacemos números vamos a encontrar que la mayoría de las cooperativas tienen en los bancos de los ricos una buena cantidad de dinero depositada. Entonces, con ese dinero perfectamente podemos crear los bancos del movimiento cooperativo, que, claro, no nos resuelven la necesidad pero serán base para arran-

carle al gobierno parte de los recursos que vienen para el país y tratar de obtener también financiamientos bilaterales, financiamientos directos para nuestros bancos.

Debemos comenzar a trabajar en esto, porque es claro que los grandes bancos no nos van a dar créditos y si los dan nos van a poner miles de condiciones, miles de trabas. Esa debe ser una primera pelea que hay que hacer. Incluso la lucha reivindicativa debe tener ahora nuevas modalidades porque en vez de estarle pidiendo créditos al Banco de Fomento -que hay que seguirselos pidiendo porque todavía no tenemos nosotros los medios propios, debemos incorporar la lucha con el gobierno, con el estado, para que se nos asignen recursos para estos bancos; y la pelea no debe limitarse al país, sino que debe proyectarse internacionalmente. Es innegable que las políticas internacionales inciden fuertemente.

Pero si eso lo plantea FEDECACES allá, solito, COACES solito, no vamos a tener eco y la fuerza que necesitamos; ese debe ser el planteamiento de todo el movimiento cooperativo, para que tenga la fuerza suficiente porque la pelea no sólo debe ser aquí internamente, sino que debe también ser internacional.

Decíamos que debemos de ir pensando también en los mercados, cómo resolver el problema de mercado. Esto también hay que construirlo y no es fácil, pero el movimiento cooperativo no debe seguir pensando en producir para otros mercados. Aquí con FEDECONSUMO podríamos ir estableciendo, lo hemos estado haciendo pero aún no hemos discutido a fondo, la posibilidad de ir creando en San Salvador, a partir de FEDECONSUMO, no grandes pero si pequeños mercados que permitan que los productos del campo u otros productos industriales se puedan poner al mercado a través de esos esfuerzos. Tenemos un principio que es muy sutil, es muy pobre y lo debemos potenciar. Y es que el mercado del actual sistema económico tampoco nos ofrece oportunidades.

Nuestro mercado debe tener una base, en principio, más nacional que internacional porque dependemos y si inicialmente queremos exportar no vamos a avanzar.

Debemos valorar incluso la posibilidad de crear

cooperativas de seguros. Resulta que las cooperativas, las Federaciones, las Confederaciones tienen aseguradas sus casas, sus vehículos, sus tractores, algunas tienen asegurado al personal, ¿A quién le estamos dando el pisto? Se lo estamos dando a Cristiani y nada menos que a Cristiani y a otros grandes empresarios.

¿Debemos seguir regalándoles el pisto a estas gentes? El pisto que además no tenemos? No, las cooperativas deben y pueden crear las cooperativas de seguros; que ese pisto quede en el movimiento cooperativo, hará parte del rescate de lo poco que tenemos; en vez de dárselo a otros lo vamos cuidando para nosotros construyendo la base de toda la proyección económica del movimiento cooperativo.

Consideramos que todo esto significa estudio grande de inversión y preinversión. Hace poco oímos a la Doña Mirna Liévano Ministra de Planificación, que iban a tener treinta millones o no se cuantos para estudios de preinversión. ¿A dónde van a ir esos treinta millones de colones? ¿Creen que le van a dar a las cooperativas? No van a darnos absolutamente nada; eso es para ver como recomponen los grandes empresarios toda su política económica, ahora que estamos ya encontrando la paz, ellos harán grandes esfuerzos para resolver los problemas de su economía. Si a algunos se les ha debilitado con la guerra, ahora van a recuperarla.

Pero, ¿Por qué nosotros no tenemos derechos a esos fondos para el estudio? Ellos ganan millones y unos estudios les sirven y otros no, pero, ¿nosotros cuanto gastamos en estudios? Simplemente armamos el proyec-

tito y nos lanzamos, y nos vamos a "dar en la madre" a veces, porque no hemos estudiado técnica y económicamente si a nivel de mercado son viables los proyectos.

Ese precisamente debe ser uno de los puntos de la economía de oportunidades para todos; que no tengan oportunidad solamente los grandes, sino también los medianos, los pequeños. Esto es de las luchas que hay que comenzar a hacer.

Y todo esto debe tener también un componente fuerte de formación de nuestra base cooperativa, formación de dirigentes, formación de los técnicos que están en el movimiento cooperativo. Este es otro punto, nos falta capacitación, no sólo para la parte empresarial sino también para lo político. Tenemos que fortalecer las instancias de asesoría técnica. Son muy débiles, es muy débil el apoyo técnico que tenemos, no da para entrar a esa fase fuerte de desarrollo económico. Hay que potenciar eso y dentro de todo esto debemos buscar como potenciar la participación de la juventud y como logramos también la participación de la mujer. Estas dos tareas, también constituyen parte de estas apreciaciones a tomar en cuenta para la proyección de COACES y de todo el movimiento cooperativo de El Salvador.

- (1) Es una práctica que se concentra fundamentalmente en la lucha política.
- (2) Qué puede dar créditos, y a la vez como sistema financiero, también puede captar los recursos los ahorro que actualmente tienen las cooperativas.

"EL SALVADOR: COYUNTURA ECONOMICA" CIRCULA A NIVEL NACIONAL E INTERNACIONAL POR VENTA, SUSCRIPCION Y/O DONACION. PARA SUSCRIBIRSE ENVIE CHEQUE O GIRO A FAVOR DEL "INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS" POR LA CANTIDAD AQUI ESTIPULADA.

SUSCRIPCIONES
(6 Números)

EL SALVADOR (Retiro Personal) (Por correo)	₡ 32.00 ₡ 36.00
CENTROAMERICA	US\$ 11.00
NORTEAMERICA, SUR AMERICA Y EL CARIBE	US\$ 16.00
EUROPA Y OTROS PAISES	US\$ 24.00

BOLETIN DE SUSCRIPCION ANUAL

Nº _____

A favor de _____

Dirección y Tel. _____

Por la cantidad de _____ (_____)
Correspondiente al valor de una suscripción anual (6 números) del Boletín "EL SALVADOR; COYUNTURA ECONOMICA".

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> El Salvador | <input type="checkbox"/> Norte América, Sur América y El Caribe |
| <input type="checkbox"/> Centro América | <input type="checkbox"/> Europa y otros países. |

ENVIOS

1º	2º	3º	4º	5º	6º

San Salvador, _____ de 1988.

(Firma y Sello)

EL SALVADOR

Coyuntura Económica

BOLETIN INFORMATIVO Y ANALISIS ECONOMICO

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS - UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

Instituto de Investigaciones Económicas

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

SAN SALVADOR, APARTADO POSTAL 2830