



# El Salvador: Coyuntura Económica



Instituto de Investigaciones Económicas

Segunda Epoca

Año 2 - N° 5

Enero-Junio/2001

- \$ 1.25



*13 de Enero y Febrero/01*

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS  
Ciudad Universitaria, Final 25 Av. Norte  
San Salvador, El Salvador, C. A



## **EL SALVADOR: Coyuntura Económica**

Análisis Económico Coyuntural

Instituto de Investigaciones Económicas-Universidad de El Salvador

Nueva Epoca

Año 2 - Nº 5

Enero-Junio/2001

\$ 1.25

### **AUTORIDADES DE LA FACULTAD**

Decano : MSc. Roberto Mena  
Vicedecano : Lic. Pedro Faustino  
García  
Secretario : Lic. José Wilfredo  
Zelaya

### **Junta Directiva**

#### Representación Docente

Lic. Carlos Alvarenga  
Lic. Héctor Mauricio Mata Mejía

#### Representación Estudiantil

José Moisés Martínez  
William Bladimir Gómez

#### Representación Profesional

Lic. Nora Guzmán de Huevo

### **Consejo Editorial**

MSc. Roberto Mena  
Lic. Luis Argueta Antillón  
MSc. Guillermo Villacorta Marenco  
MSc. Raúl Moreno  
MSc. Jorge Antonio García Coto

### **Colaboradores**

MSc. Roberto Mena  
Lic. Hugo Molina Rodríguez  
PHd. Carlos J. Glower  
Lic. Luis Argueta Antillón  
MSc. Raúl Moreno  
MSc. Roberto Salazar Candell

**Editor:** Luis Argueta Antillón

**CORRESPONDENCIA Y CANJE:  
UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**

Facultad de Ciencias Económicas Ciudad Universitaria, Teléfonos: 225-7755, 225-1500

Fax 226-7922. Apartado Postal 3110, San Salvador, El Salvador, C. A.

trive@eco.ues.edu.sv

## INDICE

PRESENTACION.....	3
HETEROGENEIDAD EN LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPYMES) SALVADOREÑAS.....	4
Roberto Mena	
DOS OPINIONES SOBRE DOLARIZACION: EL EMPRESARIO STEVE FORBES Y EL PROFESOR ANDRES VELASCO.....	12
Roberto Salazar Candell	
ALCA: LA ANTIINTEGRACION DE AMERICA LATINA.....	15
Luis Argueta Antillón	
CRECIMIENTO SOSTENIBLE: El Método de Du Pont.....	22
Traducción de Guillermo Villacorta Marengo	
DOCUMENTOS.....	31
Legislación Económica: Acuerdos y Decretos Legislativos y Ejecutivos (de Enero a Septiembre de 2001).	

CORRESPONDENCIA Y CANJE  
UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

Facultad de Ciencias Económicas, Ciudad Universitaria, Teléfonos: 225-7755, 225-1500  
Fax: 226-7922, Apartado Postal 3110, San Salvador, El Salvador, C. A.  
inve@eco.ues.edu-sv

## Presentación

Nos complace presentar a consideración de nuestros lectores el N° 5 de **EL SALVADOR: Coyuntura Económica**, correspondiente al período Enero-Junio de 2001, conteniendo una variada temática sobre acontecimientos que marcan el período, pero con proyecciones hacia atrás y hacia adelante.

Por ejemplo, en el artículo de Roberto Mena sobre las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), el autor dice -muy acertadamente- que, con ser este un problema estructural, la coyuntura generada por los movimientos cíclicos de la economía y de la gran empresa, afecta la situación de las MIPYMES.

En el artículo sobre las "Dos Opiniones sobre Dolarización", Roberto Salazar Candell expresa su preocupación por los efectos futuros de la dolarización en la economía salvadoreña, e insinúa la necesidad de acciones inmediatas (coyunturales) por parte de la empresa privada y -lo

que queda- de los responsables de las políticas monetarias y cambiarias.

El autor del artículo sobre el ALCA, motivado por las inciertas expectativas de la economía salvadoreña y centroamericana, analiza críticamente el proceso de regionalización conducido por los Estados Unidos a través del proyecto del ALCA. Como alternativa para el desarrollo equilibrado, autónomo y sustentable, de los países y de la subregión, Argueta Antillón sugiere la promoción y profundización de la integración centroamericana, pero con perspectivas de convergencia hacia la macrointegración de América Latina.

El cuarto artículo escrito por el máximo ejecutivo de Du Pont, Chad Holliday y traducido por Guillermo Villacorta es de un contenido sorprendente; resulta que la empresa que se ha caracterizado por introducir en el mundo unos avances tecnológicos que han sido verdaderos proyectos de dominación, tanto de la naturaleza como de los clientes, ahora está promoviendo estrategias de negocios amigables con el medio ambiente y con los recursos naturales, sin sacrificar la rentabilidad; pero aún más el autor está comprometido con el objetivo de equidad y desarrollo de los países receptores de "El Método de Du Pont".

Esperemos el cumplimiento de estas promesas y que sean el preludio del urgente cambio para salvar a la humanidad y a nuestro planeta.

## HETEROGENEIDAD EN LAS MICROS, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPYMES) SALVADOREÑAS <sup>1</sup>

Roberto Mena

### *Introducción*

Hablar de las actividades económicas de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) en los países en desarrollo, es hablar de lo que en el pasado se conocía como sector informal. Además, es referirse a un grave problema estructural del funcionamiento de estas economías. Lógicamente que también se genera coyunturalmente, conforme al movimiento cíclico de la economía formal o gran empresa.

En este artículo, se exponen algunos enfoques teóricos sobre el sector informal y las MIPYMES en la economía regional. Inmediatamente se pasa a investigar brevemente este problema en El Salvador, a través del cual se descubre que tanto la definición como su dimensión cuantitativa de las MIPYMES es heterogénea y difusa. Luego se exponen algunas conclusiones generales sobre esta misma temática.

Se destaca que la aplicación de medidas de política económica deliberadas en cuanto a la calidad de inversión y empleos productivos bien remunerados, deberían ser la primera prioridad del gobierno y de los partidos políticos en El Salvador en la actualidad.

<sup>1</sup> Este es un primer adelanto de una investigación más amplia en el nivel de la región centroamericana (Costa Rica, Nicaragua y El Salvador), que se desarrolla en el marco del Programa SUDESCA, Universidad de Aalborg, con el apoyo de DANIDA, Dinamarca.

### 2. UN MARCO TEORICO DE LAS MIPYMES, HETEROGÉNEO Y DIFUSO.

#### 2.1. ACTIVIDADES ECONOMICAS FORMALES E INFORMALES.

El punto de partida para aproximarlos a las MIPYMES, es desde un punto de vista teórico, la definición de la informalidad y la formalidad de las actividades económicas realizadas por sus agentes<sup>2</sup>.

Existen por lo menos tres enfoques<sup>3</sup> para abordar el sector informal: un primer enfoque es el convencional o neoliberal. Este se basa en la observación de que en los países en desarrollo las actividades informales se llevan a cabo al margen de la ley, lo que a su vez se ori-

<sup>2</sup> Este apartado se base en MENA, Roberto (1997): "El Salvador: Alto porcentaje de Informalidad". Escuela de Economía, UES, 17 de abril. Publicación Interna.

<sup>3</sup> TOLKMAN, Victor E.: "Sector informal en América Latina: De subterráneo a legal". En PREALC: "Más allá de la regulación. El sector informal en América Latina", 1a. Edic. 1990.

gina en una inadecuada legislación y en una burocracia excesiva e ineficiente. Es decir, serán informales todas las actividades económicas que están fuera de la ley (p.e. que no paga impuestos, no lleva registros contables, etc.).

Un segundo enfoque es el que dice que, el sector informal es resultado de la descentralización y reorganización de los procesos de producción y trabajo en todo el mundo. Así se deriva de la búsqueda de flexibilidad y de la necesidad de reducir los costos de mano de obra, que lo obliga a operar fuera del marco regulador (p.e. traslado de maquilas, elaboración de piezas en talleres pequeños, etc.).

Y un tercer enfoque sería, y que se asemeja al segundo, es que el sector informal en América Latina surge, en parte, a diferencia del segundo, por un proceso que ocurre en un contexto estructural diferente, cuya principal característica es que la presión competitiva del exceso de mano de obra que necesita sobrevivir hace bajar los ingresos; genera actividades de subsistencia que no tienen necesariamente vínculos con el sector moderno, y así el sector informal se vuelve más heterogéneo. Con otras palabras, hay

toda una gama de actividades económicas informales en nuestros países, p.e.: distribución de bienes y servicios que produce el sector formal, actividades complementarias al sector formal, actividades distintas del sector formal, etc.

Los tres enfoques, al decir de Tolkman, tienen en común que las actividades informales se realizan fuera de la ley, ya sea por su funcionalidad o por lo inadecuado del sistema legal vigente.

Pero hay que observar que los tres enfoques hacen referencia a esta categoría, como propia de los países en desarrollo, lo que implica que en los países desarrollados dicho sector informal tiende a desaparecer o se mantiene en porcentajes muy reducidos.

En síntesis, la causa de lo informal es: una cierta forma de producir en un medio en el cual predomina la falta de empleo bien remunerado y el exceso de mano de obra, lo cual obliga a realizar tal actividad económica fuera de la ley.

## 2.2. LAS DEFINICIONES Y MEDICIONES ACTUALES DE LAS MICROS, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPYMES).

Obviamente, los enfoques anteriores de lo Informal, deberían facilitar una mejor definición de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), aunque siempre siguen causando algunas dificultades teóricas y de los indicadores usados para su dimensión. Teóricas, porque en muchas ocasiones se discute si un Cuenta Propia, es o no es micro empresario, o si bien éste, corresponde al Sector Informal, segmento del mercado de trabajo compuesto por asalariados y trabajadores familiares ocupados en estable-

cimientos de menos de cinco trabajadores; y trabajadores por cuenta propia y patrones de empresas con menos de cinco trabajadores en ocupaciones no profesionales, técnicos, gerenciales o administrativos (EHPM, 1999).

En cuanto a sus indicadores de medición, no se sabe ciertamente si es mejor hacerse por el Monto de Capital Fijo con el cual cuenta la empresa o si es mejor hacerlo por el número de empleados en cada establecimiento, por las ventas mensuales, valor bruto de producción, etc. Es más, en los últimos años, las Microempresas, se han subdividido en: Microempresas de subsistencia con utilidades menores que el salario mínimo establecido y en utilidades mayores que el salario mínimo establecido, de Acumulación Simple y Acumulación Ampliada (CONAMYPE, 2001). Aunque al final, la CONAMYPE, no define cuales son las características diferentes de cada una de dichas categorías micro empresariales.

Así, aunque únicamente se refiere a las micros empresas, y por tanto no existe en consecuencia una definición ni medición absoluta para las pequeñas y medianas empresas, se considera la definición que se daba en el Libro Blanco de la Microempresa (1997) que es así (CONAMYPE, 1999.5):

- a) Microempresas de Subsistencia, aquellas unidades productivas con ventas hasta 15 mil colones salvadoreños mensuales o 180 mil colones (US\$20,571.43).
- b) Microempresas de Acumulación Simple, aquellas unidades productivas con ventas hasta 30 mil colones salvadoreños al mes o 360 mil al año (US\$41,142.9) y;
- c) Microempresas de Acumulación Amplia, aquellas unidades productivas con ventas

hasta 50 mil colones salvadoreños al mes o 600 mil colones al año (US\$68,571.43).

Ahora bien, implícitamente se acepta por la CONAMYPE (2001:13), que las Microempresas son aquellas que dan ocupación entre 1 a 10 empleados, puesto que argumentan que con relación a la PEA, el porcentaje de la Microempresa era del 38.8% y con relación a la población ocupada representaba el 41.7%.

Por otro lado, siempre para el caso salvadoreño, conforme a Mena (1990:43), considerando el Censo Económico y el Valor Bruto de Producción de 1978, en donde existían 1128 empresas manufactureras, se procede a clasificar a las empresas en Pequeñas y Medianas, como aquellas que obtenían un Valor Bruto de Producción de 5 mil uno colones salvadoreños hasta 5 millones de colones y; Gran empresa aquella que producía más de 5 millones de colones de Valor Bruto de Producción.

En algunos países de América Latina (p.e. Argentina, Bolivia, Costa Rica, Chile, México, etc.), las micros y pequeñas empresas son aquellas que tienen de 0 a 50 empleados

(Lanusse Storri, 2001). No se considera el volumen de ventas.

Para el caso costarricense, las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), son aquellas que tienen entre 6-100 empleados, hasta US\$500 mil de inversión en maquinaria, equipo y herramientas; y hasta US\$1 millón en concepto de Ventas Anuales (Castillo A. y Chaves G., 2001:19).

Como bien puede observarse por los argumentos anteriormente expuestos, las definiciones y mediciones actuales sobre las MIPYMES en América Latina (A.L.), continúan siendo en la actualidad, heterogéneas y difusas. Esto indudablemente dificultaría una buena política económica para estos segmentos económicos organizados.

### 3. DOS HIPÓTESIS PARA EL SURGIMIENTO DE LAS MIPYMES.

No obstante, la definición y medición de lo que puede considerarse como MIPYMES, que es heterogéneo y difuso en la región latinoamericana; no implica limitar la exposición de al menos estas dos hipótesis sobre las MIPYMES, para el caso salvadoreño:

- a) Las MIPYMES continúan siendo y reproduciéndose como apéndices de las grandes empresas (normalmente son empresas que cuentan con más de cinco empleados y que pertenecen al Sector Formal) y;
- b) Las MIPYMES, surgen y se reproducen de una forma autónoma o independiente de las empresas consideradas grandes.

Obviamente, las reformas estructurales en A.L., han conducido a un proceso de reestructuración tecnológica y organizativa que afecta tanto las formas de producción y gestión empresarial como la propia naturaleza del Estado (Lanusse, 2001).

En tal sentido, las reformas han asignado un nuevo rol a las MIPYMES en la región, y no solamente eso, sino que han conducido a un incremento sustancial en número y programas especiales para ellas en los últimos años; parece ser que apoyar y fomentar las MIPYMES, representa "un buen negocio" para ciertos organismos privados nacionales e internacionales.

### 4. LAS MIPYMES EN EL SALVADOR, 1999.

La información estadística económica disponible hasta el año 1999 de la economía salvadoreña, considerando las MIPYMES, en particular las Microempresas, da cuenta de lo siguiente, según lo expresa el recuadro 1.

**Recuadro 1:**  
**IMPORTANCIA DE LAS MICROEMPRESAS.**

- El porcentaje de Ocupación en las Microempresas, aproximadamente 950 mil ocupados en empresas de 1-10 empleados, con relación a la PEA era del 38.8%, en el nivel nacional.

- El porcentaje de Ocupados en las Microempresas con relación a los Ocupados totales del país era del 41.7%.
- El 48.2% (688.4 miles de ocupados) de los ocupados totales se ubicaba en las microempresas urbanas y el 30.8% (261 mil ocupados) se ubicaba en la zona rural.
- El 33.3% de ocupados (448.8 miles de ocupados) en las microempresas era del sexo masculino y el 54.1% del sexo femenino (500.6 miles de ocupadas).
- El 30.9% según categoría ocupacional eran patronos o cuenta propia, el 36.3% eran asalariados permanentes y el 32.8% se consideraron como Otros, de un total de ocupados de 2.3 millones.
- El 51% de las empresas se encuentra en la categoría de subsistencia, con utilidades menores al salario mínimo; el 40% de empresas en subsistencia mayores al salario mínimo: el 6% en acumulación simple y el 1.7% en acumulación ampliada.
- En el área urbana cerca del 90% están en los dos segmentos de subsistencia, pero en el área rural son casi el 96%

Fuente: CONAMYPE, 2001.

A pesar de lo dramático que la CONAMYPE describe las características actuales de las Microempresas salvadoreñas (ver recuadro I); es bueno que hayan realizado esa división de subsistencia y de acumulación para las Microempresas, porque posibilitaría diferenciar la política económica hacia este tipo de empresas. No obstante, habría que considerar estos otros factores.

a) Las características, diferentes e iguales de las microempresas son importantes, pero también promueve "demasiada" heterogeneidad, que es prácticamente imposible encontrar ambas.

b) Hay desde luego, mucha confusión en las categorías de Patrono y Cuenta Propia (ver pie de página 10), donde llama Cuenta Propia a los microempresarios que "explotan" su propia empresa o negocio, sin tener a su cargo ningún trabajador, pero que si pueden disponer de trabajadores no remunerados y; define al Patrono como aquel empresario que conduce su propia empresa o negocio, y que tienen a su cargo uno o más trabajadores remunerados, pudiendo también disponer de trabajadores no remunerados. No obstante, en el cuadro 4 del citado documento, los confunde, habla de Patrono o Cuenta Propia (CONAMYPE, 2001).

c) Por otro lado, no es muy evidente y confiable, conforme a las estadísticas que ellos mismo facilitan en los anexos de su documento del 2001, que el total de empleos sea de aproximadamente 950 mil empleados; puesto que sus propias estadísticas, a pesar de su explicación dada en el pie de página 5, no concuerdan con lo arrojado en los anexos de este mismo documento, que únicamente asciende a 805,417 empleos

totales. Igualmente ocurre, con el tratamiento dado a las categorías de empresas de subsistencia y acumulación, pues para su cálculo relativo han considerado las que NO están determinadas; pero que si se disminuyen éstas, únicamente llegarían a computar 507,264 empresas en el nivel nacional.

- d) Asimismo, la CONAMYPE, ha estado más vinculada funcional y estructuralmente bajo la tutela del actual gobierno; ya que dicha Comisión depende directamente del Vicepresidente de la República, esto desde luego asigna ventajas pero también desventajas. Una ventaja es que ha podido lograr mucho apoyo gubernamental e internacional; pero una desventaja es que se ha constituido en un apoyo incondicional hacia el gobierno y no hacia sus asociados, y se ha movido, inversamente al movimiento del sector formal o la gran empresa nacional. Es decir, se ha vuelto un apéndice casi total del sector económico formal, restándole en consecuencia autonomía a sus propios asociados.
- e) Finalmente, da la impresión que la extrema heterogenei-

dad y confusión continuaran en la definición de este tipo de unidades productivas, debido a que la Encuesta Económica Anual de 1999 (DIGESTYC, 2001), corrida a la industria, comercio y servicios en el ámbito nacional, por la DIGESTYC, informa de una gran cantidad de unidades productivas que generan empleos de 1 a 9 trabajadores pero que su escala de Valor de Producción es hasta 100 mil colones; diferente a lo que considera la CONAMYPE como microempresas en cuanto a sus ventas, aunque coincidente con el número de trabajadores.

Por otro lado, en el país existe la Asociación de Medianos y Pequeños Empresarios Salvadoreños (AMPES), quien fue creada, el 6 de mayo de 1988. Es decir, en las postrimerías de la administración Demócrata Cristiana; contrario a CONAMYPE, que fue creada en 1996, bajo la administración del segundo gobierno de ARENA.

Así, como ambas asociaciones empresariales más que coincidencias e intereses comunes empresariales, obedecen a designios partidarios; a la AMPES el actual gobierno no le asigna un mayor apoyo, sino a la CONAMYPE, quien es un ente de su creación. Pero al final, quienes sufren las consecuencias siempre son los propios empresarios de las MIPYMES; o sea, los asociados a la CONAMYPE y a la AMPES.

## 5. LAS MIPYMES EN EL SALVADOR SON EN SU MAYORÍA REPRODUCCIÓN DE LAS GRANDES EMPRESAS.

Las MIPYMES en El Salvador, surgen y se mueren inversamente, conforme al movimiento ciclo de las grandes empresas o del sector formal de la economía. Así lo demuestra la última

coyuntura económica salvadoreña, que al decir de la CONAMYPE (2001):

“La dinámica de la microempresa, particularmente de las unipersonales, parece estar asociada al comportamiento del mercado laboral. Durante 1998 se dio un incremento fuerte en el número de personas que encontraron trabajo asalariado permanente al mismo tiempo que se redujo en 4% el número de personas que trabajaron por cuenta propia; es más, el número de personas que trabajaron por cuenta propia en empresas unipersonales se redujo en ese mismo año en 12%. El número de microempresarios pasó de 321 mil en 1997, a tan solo 479 mil en 1998. Por su parte, en 1999, al estancarse el empleo permanente, creció nuevamente el número de patronos o personas que trabajaron por cuenta propia; en ese año se identificaron 512 mil microempresarios. Esto parece indicar que las microempresas constituyen un mecanismo para absorber el exceso de mano de obra en un determinado período; por lo que a la vez, representa una fuente de ingresos alternativa a la de los salarios. Además de la importancia de la microempresa en la generación de empleo, las actividades microempresariales proporcionan a los hogares un mecanismo efectivo para suavizar las perturbaciones en sus ingresos, causadas por factores negativos como la pérdida de una fuente de ingreso (empleo, muerte de un miembro generador de ingreso, pérdida de cosechas, etc.)” -CONAMYPE, 2001.

Pero otro factor que refuerza la hipótesis anterior es el movimiento inverso del sector formal respecto al sector informal de la economía, tal como lo demuestra Mena (1997), al decir que:

“En consecuencia, la informalidad en El Salvador es estructural y muy elevada; la cual se

explica por el mal funcionamiento de la economía actual. Obsérvese la relación inversa entre lo formal e informal; es decir, se aumenta lo formal disminuye lo informal; y los porcentajes de este último se ubican, según esta fuente de información, en casi el 50% de las actividades económicas de El Salvador” (Mena, 1997).

## 6. A MANERA DE CONCLUSIÓN.

En consecuencia, si El Salvador pretende ser competitivo, lo primero que deberá hacer es reducir, e incluso desaparecer el sector informal o lo que ahora se conoce como MIPY-MES; especialmente las que se consideren Microempresas, pues ello limita el desarrollo sostenible de cualquier economía. Esto implica un diseño de medidas de política económica tales como: aumento y calidad de la inversión, empleos productivos y bien remunerados.

Esta política económica tiene que ser un reto para toda la sociedad salvadoreña. Aquí podría estar una solución para reducir algunos puntos del impuesto al valor agregado (IVA) o en su defecto, ampliaría la base tributaria. Es decir, hay que generar más capacidad productiva formal y/o formalizar

los informales (hacer más empresas y empleos productivos y bien remunerados). Esto tiene que ser el reto para todos: gobierno, partidos políticos, empresarios, trabajadores, organismos privados nacionales e internacionales vinculados a las Microempresas, etc..

La otra solución, pero que no se recomienda, es continuar fomentando la informalidad, y especialmente las Microempresas, en la economía salvadoreña, tal como está ocurriendo en la actualidad.

### BIBLIOGRAFÍA.

- AMPES (1988/2001): "Perfil Institucional, 1988-2001", Febrero 21.
- CONAMYPE (2001): "Características del Sector Microempresarial Salvadoreño-1999", El Salvador, marzo.
- CASTILLO ARTAVIA, Geovany y CHAVES GOMEZ, Luis Fernando (2001): "PyMES: Una Oportunidad de Desarrollo para Costa Rica". FUNDES, Costa Rica, abril.
- CONAMYPE (1999/2000): "Memoria de Labores de CONAMYPE".
- CONAMYPE (2000): "Talleres para la Concertación y Coordinación de la Política Nacional para la Micro y Pequeña Empresa". EMPRENDE/CONAMYPE/GTEZ, julio.
- DIGESTYC (2001): "Encuesta Económica Anual, 1999". Disquet proporcionado por la DIGESTYC.
- DIGESTYC (1999): "Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 1999". Ministerio de Economía, septiembre.
- LANUSSE S., José A. (2001): "Las Reformas Estructurales y las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas: una Agenda Posible". Contribuciones, KAS, I, enero-marzo, Argentina.
- MENA, Roberto (1997): "El Salvador: Alto Porcentaje de Informalidad". 17 de Abril. Escuela de Economía, UES.
- MENA, Roberto y Otros (1990): "El Nivel de Explotación de la Fuerza de Trabajo y el Nivel de Vida de los Asalariados Salvadoreños, 1979-1986". Tesis, Facultad de Ciencias Económicas, UES, noviembre.
- TOKMAN, Victor E. (1990): "Sector Informal en América Latina. De Subterráneo a legal". En PREALC: "Más allá de la Regulación. El Sector Informal en América Latina". 1ª edic.

#### NUEVA PUBLICACION:

A la comunidad de la Facultad y de la Universidad en general comunicamos que:

A partir de Octubre/2001, el INVE está editando el BOLETIN INFORMATIVO de la Facultad de Ciencias Económicas.

Esta publicación contiene información sobre el quehacer cotidiano de las diferentes unidades y organismos de esta Facultad y tendrá una periodicidad mensual.

Solicita tu ejemplar gratis

*El Editor*

## DOS OPINIONES SOBRE DOLARIZACION: EL EMPRESARIO STEVE FORBES Y EL PROFESOR ANDRES VELASCO.

Por Roberto Salazar Candell

No deja de ser llamativo que la ANEP invite al Sr. Forbes - famoso por su famosa revista de los ricos del planeta, en la cual no hay ningún salvadoreño o centroamericano- a que participe en su foro empresarial. Y como buen empresario aprovechó su breve estadía para promover su cotizada revista y seguramente cobró algún pequeño emolumento por iluminar a nuestros empresarios. Y a lo mejor alguien creyó que anunciándose en dicha revista es la mejor forma de promover la inversión extranjera en nuestro país.

Más llamativa resulta opine sobre dolarización, especialmente en un foro de empresarios. Ello, porque aún en el sector claramente beneficiado (bancos) dicha medida puede tener efectos adversos: por eje. profundizar la desaceleración o recesión. Seguramente por desconocimiento del tema - y del país- era lógico no agregara nada nuevo: **desde siempre los intereses en dólares son más bajos que en colones (desaparece el riesgo cambiario)**. Tampoco merece comentar la recomendación de que El Salvador haga un TLC con los Estados Unidos para que ambas economías se reactiven. Seguramente debe haber algún error de traducción. O, pudiera ser, que el Sr. Forbes no tenía la menor idea del país al que pertenecían los empresarios que lo invitaron. Eso, incluso, no lo permitirían se les dijera, sin una clara y contundente argumentación, los empresarios brasileños (octava economía del mundo). Caso contrario, sonaría a tomada de pelo.

Al mismo momento en Santiago de Chile (28 y 29 de agosto), con ocasión de los 100 años del natalicio del Dr. Raúl Prebisch, se realizaba un seminario en la CEPAL, con la participación de distinguidos economistas a nivel internacional. Entre ellos, José Antonio Ocampo, ex ministro de Hacienda de Colombia, actual Secretario Ejecutivo de CEPAL; Enrique Iglesias, Presidente del BID; Felipe Larrain, prestigioso profesor chileno a nivel internacional; Rubens Ricupero, ex Ministro de Hacienda de Brasil y actual Secretario de la UNCTAD; Alice Amsden, profesora del MIT; Dani Rodrik, profesor de Harvard; Ricardo Ffrench-Davis, profesor y asesor internacional; Manuel Marfán, ex Ministro de Hacienda de Chile; y otros participantes de la talla de Roberto Frenkel, Jorge Katz, Osvaldo Sunkel, Albert Fishlow, Rosemay Thorp, Arturo O'Connell, Gert Rosenthal, Lance Taylor, Carlota Pérez, Deepak Nayyar, Norman Girvan, Jaime Ros, Antonio Barros de Castro, Ha-joon Chang, Reynaldo Bajraj,

Juan Luis Londoño, Nora Lustig, Albert Berry, José Serra, Víctor Tokman, Rob Vos, Andrés Velasco, y varios más. Ello con el propósito de intercambiar experiencias entre académicos de universidades de excelencia en Estados Unidos, Inglaterra, Chile y Brasil, y profesionales prestigiosos de América Latina.

El tema del seminario fue «La Teoría del Desarrollo en los Albores del Siglo XXI», y, como subtema, el referente a «Políticas anticíclicas y estabilidad macroeconómica». Uno de los panelistas fue Andrés Velasco. Este es considerado el nuevo genio de los economistas chilenos, Doctor y profesor de Harvard, profesor de varias Universidades americanas de prestigio y consulta obligada del gobierno y empresarios chilenos sobre cuestiones económicas. Sin entrar en detalles que no vienen al caso, el Dr. Velasco concluye: hace algunos años podría haber sido recomendable sistemas cambiarios rígidos (caja de convertibilidad o dolarización) pero hoy existe evidencia empírica y teórica de lo que más conviene a los países son sistemas cambiarios flexibles, tipo Brasil, México y Chile (en la región). Australia, Nueva Zelanda, Canadá, entre los países exitosos del primer

mundo. Al convertirnos en aldea global perdemos independencia, aumenta la volatilidad. Por ello, se requiere más flexibilidad (producción, empleo, fiscal, monetario, cambiario, etc.); vale decir, mejorar en capacidad de adaptación a las nuevas circunstancias (a menor costo). Asimismo, argumentó, que es totalmente falso que dolarizar evita la pérdida en el valor de activos (en dólares) de las personas o empresas. Al respecto, ésta no se da por la devaluación sino por deflación: bajan los precios, los salarios nominales, el empleo, las utilidades, el valor de las empresas. (En dólares). El ajuste es más grave, se hace por caída del empleo, los salarios o beneficios, y quiebra de empresas (menor actividad y deflación). Andrés Velasco fue ampliamente aplaudido al terminar su ponencia. No hubo un tan sólo argumento en contra, a pesar de que, como ya dije, estaba reunido un grupo de profesionales y académicos conocedores del tema, y desde distintas visiones y experiencias. Fue el (y en lo) único que logró unanimidad. De igual posición es Sebastián Edwards, conocido en el país como asesor de FUSADES.

Por ello es que, de la exposición de Velasco, deduzco que la explicación de la dolarización responde a que el sistema financiero se endeudó fuertemente en dólares para prestar en colones, aprovechando el cambio fijo y la sustancial diferencia de tasas de interés (interna-externa), con lo cual incrementaron utilidades. Otra, que con créditos de corto plazo seguramente prestaron a mayor plazo. De ser así, es lógica la preocupación de los bancos, pues una devaluación les produciría enormes pérdidas que, incluso, pudiera llevarlos a la quiebra. Eso hay que evitarlo, pues caer en una crisis financiera es grave para el país. No obstante, el análisis adolece de profundidad, si es que se piensa que con dolarizar está resuelto el problema. Por cierto se eli-

mina el riesgo cambiario, y como dicen en el comunicado de ANEP, se evita que «los políticos» manipulen el Banco Central y la política cambiaria. No obstante (el proceso recesivo, el riesgo país, la crisis fiscal, las expectativas, la credibilidad de las instituciones, etc.) no se resuelve con dolarizar. Entonces lo que se avecina es un proceso deflacionario de ajuste, que es más grave que una devaluación controlada con metas inflacionarias. De ahí que el colapso del sistema financiero puede provenir por recesión. Las empresas o personas no cumplen sus compromisos financieros por quiebra o menos actividad, o por pérdida de empleo (no importa la moneda). Adicionalmente, no se puede soslayar la situación especial del país en cuanto niveles de violencia traducidos a riesgo (mayor costo), y, por ende, hacen del estancamiento o recesión un facilitador para entrar al círculo pernicioso de pérdida de expectativas, a todos los niveles de la sociedad.

Por tanto, insisto, es acuciante que los empresarios discutan los pro y contra de la dolarización en un contexto de reactivación y shocks externos (desaceleración USA, precios del petróleo), con el resto de las principales fuerzas sociales, económicas y políticas; y con el apoyo de expertos y universidades. Hay que evitar -a como dé lugar- entrar en un proceso recesivo y deflacionario. En este escenario, el Banco Central de Reserva, puede jugar un rol importante coyuntural. Más que aplausos se necesitan aportes serios, responsables y bien sustentados. Si interesa se puede hacer una propuesta concreta al respecto. Ojalá tengamos tiempo.

---

## ALCA: LA ANTIINTEGRACION DE AMERICA LATINA

Luis Argueta Antillón

### *Introducción*

En el abordaje del presente tema se parte de la tesis, según la cual para los países latinoamericanos, muy especialmente, los más pequeños como los centroamericanos, la integración regional pasa de ser una opción a constituirse en una fatalidad; cada vez más, se evidencia la escasa viabilidad económica de estos países por sí solos.

El tiempo ha transcurrido velozmente desde la primera Cumbre de Las Américas de Miami (1994). El año fatal 2005, establecido por los Estados Unidos para poner en funcionamiento del Área de Libre Comercio de Las Américas (ALCA), está a la vuelta de escasos tres años, y los gobiernos latinoamericanos, cada vez se muestran más impotentes para anteponer un proyecto de genuina integración regional; a excepción de los presidentes del MERCOSUR, incluyendo Chile, más Venezuela y Cuba, los demás gobernantes se manifiestan resignados a la suerte que nos depara el proyecto hegemónico de Estados Uni-

dos. Según algunos autores en el caso del ALCA se estaría en presencia de un *regionalismo estratégico* que se define como el coto de los países dominantes industrializados y que constituye un tipo de neo-mercantilismo<sup>4</sup>.

El mandatario salvadoreño, en representación –según dicen– de sus colegas centroamericanos, más bien parece impaciente por pescarse de la tabla de la globalización y del ALCA; así se manifestó en la reciente XV Cumbre del Grupo de Río: “A mi país lo dejó la Revolución Industrial, porque nos encerramos y no tomamos las decisiones indicadas; yo no quiero que lo deje este nuevo salto, esta nueva oportunidad”<sup>5</sup>. Cual oportunidad preguntaría, si el Presidente Cardoso dijo en la misma Cumbre que: “La globalización ha aumentado las desigualdades y, en consecuencia, la concentración de la riqueza”. También preguntaría porqué los gobernantes centroamericanos no adoptan actitudes semejantes a la del Presidente Lagos de Chile, en la referida Cumbre, quien solicitó a su homólogo George W. Bush, a nombre de los presidentes del hemisferio, su compromiso para apoyar un préstamo especial a Argentina. Al margen del contenido de la solicitud, tiene un enorme significado el hecho que por primera vez América Latina habla con una sola voz al mandatario de la primera potencia mundial; lo cual

<sup>4</sup> Ver Azine, A. *Globalization, Marginalization and Integration: The New Regionalism and Developing Countries*, University of Ottawa: Department of Political Science Working Papers, October 1995.

<sup>5</sup> LPG. 26.08.01. San Salvador, Pp. 3C.

no ha sido casual, sino que responde a un compromiso de los mandatarios -no todos- para hacer lo mismo en las futuras reuniones de organismos internacionales como la Organización Mundial de Comercio (OMC), el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y demás foros internacionales<sup>6</sup>.

## I. QUE ES REALMENTE UN AREA DE LIBRE COMERCIO.

El Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA), como su nombre lo indica, es sólo un área o zona de libre comercio, es decir, el primer nivel o etapa de un proceso de integración regional; pero el problema es que, por lo que se sabe y observa, el ALCA no se ha concebido como un inicio de un proceso, sino como una situación que se mantendrá anclada en el tiempo y en su estructura, siguiendo la experiencia del Tratado de Libre Comercio del Norte (TLCN) o NAFTA (entre Canadá, Estados Unidos y México)<sup>7</sup>. Dicho en otros términos, la idea del país "integrador" es mantener también ancladas a las economías latinoamericanas en una situación de mercados cautivos; porque es una ilusión que el libre comercio por sí sólo, y en las circunstancias que prevalecerán a partir del 2005,

vaya a propiciar el desarrollo de nuestros países.

Todo esto se desprende de los acuerdos, convenios, protocolos y demás declaraciones del Gobierno de los Estados Unidos y de las Cumbres de mandatarios de las Américas. También hay que decir que en estas cumbres y fuera de ellas, algunos mandatarios de países y grupos de países como los del MERCOSUR han advertido la necesidad de fortalecer los esquemas subregionales de integración.

Si Estados Unidos tuviese como objetivo el desarrollo integrado de las Américas, a estas alturas ya hubiese propuesto algunos programas y proyectos preparatorios para garantizar el éxito integrador, como lo que sería un *plan de convergencias* de los países hacia una homogenización del grado de desarrollo<sup>8</sup>; esto, precisamente, para que todos los países arranquen con menos asimetrías; para evitar el comercio desigual; para acortar y no

<sup>6</sup> El compromiso de una sola voz de América Latina tiene como trasfondo, no solamente el rechazo al ALCA tal como está concebida, sino también el firme propósito de avanzar en la integración subregional y regional, como única ruta hacia el desarrollo equilibrado, autónomo y sostenible de la región latinoamericana.

<sup>7</sup> El esquema del TLCN no ha acusado aun signos de crisis profundas, debido a que México contaba con algunas ventajas comparativas antes del TLCN (frigoríficos, automóviles, televisores y ordenadores); con el TLCN, las competitividad de México se han consolidado. Centroamérica está muy lejos ostentar una situación como la mexicana, en términos de competitividad y de beneficiarse como socio de los EUA.

<sup>8</sup> La globalización tiende a una homogenización de los consumidores. A través de los avances en las comunicaciones para promover el consumo, pero esto y otros factores se traducen en una mayor diferenciación de los niveles de desarrollo, así como en la pérdida gradual de la identidad y la diversidad cultural de los pueblos.

para mantener la ampliación de la brecha entre los más pobres y los menos atrasados; para evitar que esa brecha entre los EUA y el resto de países latinoamericanos siga creciendo; para evitar, en fin lo que se ve venir: que América Latina y el Caribe carguen con los costos de los beneficios que Estados Unidos busca en este negocio del ALCA.

## II. LA INTEGRACION REGIONAL COMO PROCESO Y COMO ESTRATEGIA DE DESARROLLO.

La integración económica regional es un proceso evolutivo y perfectible que, si bien se inicia con la zona o área de libre comercio, en ella se crean las condiciones para avanzar —cuanto antes— al siguiente nivel, la *UNION ADUANERA*, en la que los países participantes equiparan las tarifas en su comercio con países no socios, adoptando lo que se conoce como *arancel externo común*. En esta etapa también se considera la posibilidad de administración aduanera única, de tal forma que se llega a la creación de un organismo regional que concentre la recaudación y la distribución de los impuestos al comercio exterior de la unión. El objetivo y las ventajas de la unión aduanera con-

sisten en evitar las distorsiones derivadas de la disparidad de tarifas al comercio de los países de la unión con el resto del mundo<sup>5</sup>.

El siguiente paso del proceso integracionista es el *MERCADO COMUN*, que no se limita a la eliminación de las restricciones al comercio, sino también las que dificultan la libre movilidad de los factores productivos (capital, trabajo, tecnología) entre los países integrados. Se dice que el resultado es una tendencia a la igualación de los precios de los factores. También se puede considerar algún grado de armonización de las políticas económicas, como ocurrió en el Mercado Común Centroamericano de los años '60.

Pero como, en todo caso, en el mercado común cada país mantiene sus políticas económicas, se procede a constituir la *UNION ECONOMICA*, en la que la unificación de dichas políticas elimina las discriminaciones y distorsiones en la producción. En el caso Europeo, esta etapa correspondió —en alguna medida— con la Comunidad Económica Europea (CEE). En Centroamérica se propuso en los años '70 un proyecto que contenía algunos elementos de este nivel y se denominó "Comunidad Económica y Social de Centroamérica (CIESCA). Lamentablemente los resabios de la "Guerra de las Cien Horas" y las reticencias de los empresarios no permitieron los consensos que se requerían.

Finalmente se llega a una integración total que suele denominarse *UNION ECONOMICA*

<sup>5</sup> Teóricamente, se elimina o se disminuye el fenómeno de la desviación de comercio y, en cambio, se propicia la creación de comercio, según la cual, al eliminar los aranceles al comercio con países fuera de la unión, se podrá importar bienes de países más eficientes (a menor precio), mejorando el bienestar de los consumidores.

**SOCIAL Y POLÍTICA**, y cuya materialización en la realidad se encuentra en la Unión Europea (UE)<sup>10</sup>. La estructuración de un andamiaje institucional central comunitario puede conducir, incluso, a una constitución única, tal como se está debatiendo en estos momentos en la UE.

Se reconoce que este itinerario corresponde a la teoría convencional y se toma como una referencia; en la práctica, cada región o subregión adopta una determinada ruta, según sus especificidades y las circunstancias de su entorno.

### III. EL ALCA: LA ANTIINTEGRACION DE AMERICA LATINA

Porque en ningún momento se ha hablado de una Unión Aduanera de las Américas, mucho menos de un horizonte en que aparezca una Unión Económica, Social y Política de las Américas.

Porque es un proyecto que se queda estático en la fase más elemental de los *procesos* de integración económica regional; porque EUA sólo está preocupado en "aumentar las oportunidades para pequeñas y grandes empresas, para los empresarios en Estados Unidos"<sup>11</sup>.

Como es sabido, las restricciones al comercio que se establecen a través de las políticas arancelarias y no arancelarias (restricciones cualicuantitativas) han sido justificadas históri-

camente por el propósito fundamental de defender -por un tiempo prudencial- los procesos incipientes de industrialización, de la competencia externa<sup>12</sup>. Por el contrario, en el caso del ALCA parece ser que al mantener las restricciones al comercio con el resto del mundo, el propósito de EUA sería la contención de la competencia de otros bloques, manteniendo así su hegemonía en el subcontinente.

Por otra parte, en el Área de Libre Comercio, de Alaska a la Patagonia se establecerá el libre comercio para aquellas listas de productos que sean negociados entre los países involucrados (de Norte América, Centroamérica, el Caribe y América del Sur). Esto implica que algunos productos podrían quedar excluidos del libre comercio y generar así, exclusiones y distorsiones en la produc-

<sup>10</sup> El argumento de *la industria incipiente* sigue siendo válido para establecer aranceles y restricciones cuantitativas, por un periodo prudencial, en aquellas economías atrasadas que inician un proceso de industrialización, a fin de dar oportunidad a que sus productos desarrollen competitividad en los mercados regionales y mundiales. Por ello, los procesos de integración regional entre países homogéneos, es la mejor opción para el desarrollo integrado y equilibrado.

El otro objetivo de las políticas arancelarias es la recaudación de los impuestos al comercio internacional.

<sup>11</sup> El establecimiento de la moneda única como el "Euro" puede dar lugar a la denominación de "unión económica y monetaria", pero también puede estar implícita en lo económico.

<sup>12</sup> Este es el argumento que el presidente Bush está esgrimiendo actualmente ante los legisladores para que le otorguen la Autoridad de Promoción Comercial (vía rápida): LPG, San Salvador, 27.10.2001, Pp 34.

ción y en el consumo, beneficiando a productores monopolísticos y oligopólicos y perjudicando a algunas empresas y a los consumidores en general<sup>11</sup>. Por otra parte, al discriminar comercialmente al resto del mundo se generará el fenómeno de "desviación de comercio", típico de las áreas de libre comercio y considerado como fuente de pérdidas en la eficiencia productiva y en bienestar de los consumidores; esto ocurre cuando los consumidores se ven forzados a desviar las importaciones de bienes de países productores eficientes no socios a países socios productores menos eficientes.

En síntesis, un área de libre comercio, no considera la inclusión de otras políticas económicas; no prevé la adopción de programas de *cohesión social*, para la solución de los problemas sociales y políticos, especialmente de los países más atrasados; y es que tal como se concibe el ALCA, no es *evolutiva* hacia otros niveles superiores de integración y, por lo tanto, no puede conducir a un desarrollo equilibrado, sosteni-

do y sustentado en una unión económica, social y política de la Américas.

## VI. QUIEN DA MAS: ESTADOS UNIDOS O LA UNION EUROPEA

Desde 1984, cuando la entonces Comunidad Económica Europea se involucró en los esfuerzos de paz de Centroamérica, participando en los diálogos políticos con América Central (proceso de San José 1984), y en 1987 con la primera reunión ministerial entre los doce y el grupo de los ocho o Grupo de Río, el interés por el desarrollo de la subregión, fue en aumento, ampliando el marco de la cooperación política hacia las áreas económica y tecnológica, pero propendiendo siempre a la integración con perspectiva latinoamericana; lamentablemente, los condicionamientos, los provincialismos y la incapacidad de nuestros gobernantes centroamericanos, no les han permitido concebir y diseñar una estrategia de desarrollo integrado, autónomo y sostenible, en consonancia con las intenciones de la Unión Europea (UE).

### América Latina:

#### Ayuda Oficial al Desarrollo:

##### Desembolsos Netos

##### Recibidos (en millones de dólares)

Países	Periodo 1993-97
Unión Europea	10,875
Estados Unidos	3,230
Total	25,572

FUENTE: OECD, París, 1999.

La información del cuadro resumen que antecede muestra claramente como la UE se ha constituido en la mayor fuente de ayuda oficial al desarrollo (AOD) de América Latina y de Centroamérica, muy por delante de EUA.

<sup>11</sup> En todo caso, no se puede ignorar la experiencia del *proteccionismo agresivo* en el que Estados Unidos suele aplicar su Ley Comercial, violando compromisos previamente contraídos.

La AOD europea se ha mantenido hasta el presente<sup>14</sup>; sin ir muy lejos, en estos momentos la UE está ofreciendo \$68 millones a Centroamérica, en áreas que permitirían avanzar hacia la unión aduanera, así como en el fortalecimiento de la sociedad civil, lo cual es consistente con los lineamientos europeos de apoyar una integración evolutiva, democrática y participativa. Si no es demasiado tarde, sería de esperar que los gobernantes centroamericanos hagan a un lado sus condicionamientos y su desidia y comiencen a pensar y actuar con visión centroamericana y con perspectiva latinoamericana.

Ahora bien, hay que decir que, el resurgimiento del interés europeo en AL tiene tres motivaciones específicas: 1<sup>o</sup>) relacionadas con América Latina, 2<sup>o</sup>) de cara a los Estados Unidos y 3<sup>o</sup>) por supuesto, vinculadas con los intereses europeos.

Según la segunda motivación, Estados Unidos inició a mediados de los '90 *un nuevo y más agresivo papel en el hemisferio*, siendo el acontecimiento más importante la convocatoria a la Cumbre de las Américas en Diciembre de 1994, para la creación del ALCA.

Han sido las implicaciones hegemónicas estadounidenses detrás del ALCA, las que han llevado a la tercera motivación europea para fortalecer las relaciones con AL, especialmente con sus procesos integracionistas; a la altura de 1995 se expresaba que: *"sencillamente, la UE no quiere seguir perdiendo terreno en lo que va a ser uno de los dos mercados emergentes más impor-*

*tantes a mediano plazo y más allá del año 2000"*<sup>15</sup>.

Ahora está claro que esas previsiones de 1995 no se han cumplido; por una parte, las políticas neoliberales solo tuvieron un efecto Alka-Seltzer y, a mediados de los noventa aparecieron los signos de las crisis, se amplió la brecha entre pobres y ricos y, en definitiva, los mercados latinoamericanos *no emergieron* como se esperaba. Por el lado de EUA, las diversas presiones de "lobbies", la reticencia de Washington de extender más acuerdos de libre comercio, las crisis económica y financieras internacionales atribuidas a la globalización, así como al impacto de diversos episodios ocurridos en las Américas, han enfriado el entusiasmo de los proyectos y aun prevalece la incertidumbre sobre algunas metas, como el arranque de la misma ALCA hacia el 2005.

Sin embargo, la preocupación de la UE sigue vigente, ya que la hegemonía de los EUA requiere el enclaustró de AL en un nuevo orden económico re-

<sup>14</sup> Aunque se reconoce que la tendencia creciente se ha contenido en los últimos años, debido a los compromisos derivados de la ampliación de la UE hacia la Europa Central y Oriental, con lo cual se elevará a 25 el número de miembros en los próximos diez años.

<sup>15</sup> Siderman, Peter M. *La Política Comunitaria Frente a la Integración Latinoamericana: Tendencias Históricas y Nuevas Pautas*, Rev Síntesis, Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, España, 1995.

gional, que funcione como apoyo para la seguridad estadounidense en lo económico, pero sobre todo en áreas como el narcotráfico, la inmigración, el medio ambiente y, últimamente el terrorismo. Es por ello que la cooperación europea ha evolucionado hacia los **acuerdos de 4ª generación** que amplían la cooperación más allá del comercio, a campos como investigación científica y tecnológica. De este modo, América Latina podría aspirar a una integración no tutelada, con capacidad para construir su propio futuro.

Otro de los elementos que hacen la diferencia entre la cooperación de EUA y la de la UE, tienen que ver con la diferencia en la concepción de se-

guridad: Según el expresidente de la Comisión Europea, *"la seguridad de Europa pasa por sostener fuertes lazos con sus vecinos inmediatos, pero su proyección y prosperidad futuras dependerán de su capacidad de mantener los lazos tradicionales y de conservar, e incluso tomar, posiciones importantes en los mercados emergentes"*.

Los fuertes lazos con sus vecinos es una realidad que la UE asume con seriedad y responsabilidad; la agenda de ampliación con los países del centro y del este europeo, mas Chipre, Malta y Turquía, es un hecho que ya quisiéramos que EUA lo imitara; primero, en lo que se refiere proporcionar considerables cantidades de fondos (3 billones de pesetas para el periodo 2000-2006), para acercar los niveles de desarrollo de los países candidatos a la ampliación, al nivel promedio de los países de la Unión. En efecto, ya se están registrando altos -en algunos casos espectaculares- niveles de crecimiento de los países candidatos, a esto se agrega la estabilidad política de tales países.

<sup>5</sup> Delors, Jacques (1996) «Profólogo» América Latina y la Unión Europea construyendo el siglo XXI. Patricio Leiva (Comp). Santiago de Chile. Centro Latinoamericano para las Relaciones con Europa (CELARE)

## **CRECIMIENTO SOSTENIBLE: El Método de Du Pont**

Traducción libre:  
Guillermo Villacorta  
Marengo  
Director de la MAF-UES.

**Nota del traductor.** Chad Holliday, autor de este artículo intitulado "Sustainable Growth, the Du Pont Way" (Harvard Business Review, sept. 2001) es el máximo ejecutivo de Du Pont, firma norteamericana de casi 200 años que a lo largo de su historia no se ha caracterizado precisamente por su devoción al medio ambiente ni a prácticas de negocios democráticas. Sin embargo, quizás paradójicamente, esta firma actualmente está liderando estrategias corporativas que demuestran un hecho afortunado e incontrovertible: las prácticas de sostenibilidad o de protección ambiental son compatibles con la rentabilidad y el crecimiento de los negocios. La estrategia que aparentemente Du Pont ha utilizado para conducir la empresa a una ambiente sostenible consiste en abandonar gradualmente la producción de bienes tangibles o de naturaleza física (stuff, es decir cosas) los cuales son intensivos en materias primas o energía basada en fuentes no renovables; y en cambio producir bienes o servicios menos intensivos en ese tipo de insumos o energía y más intensivos también en conocimientos. De esta manera la empresa logra mantener su rentabilidad y garantizar su crecimiento de largo plazo con el mínimo perjuicio a la sostenibilidad del planeta. Holliday es además miembro del Consejo para el Desarrollo Sostenible, una coalición de 150 empresas de más de 30 países comprometidas con la protección ambiental, la equidad social y el crecimiento económico de los países donde operan.

Como muchas empresas manufactureras, Du Pont tradicionalmente ha crecido haciendo más y más "cosas". El crecimiento de nuestro negocio ha sido proporcional a la cantidad de materias primas y energía que utilizan nuestras plantas; también han crecido nuestros desperdicios y otro tipo de emisiones como resultado de nuestras operaciones. Sin embargo a lo largo de los años, creo, hemos llegado a ser cada vez más conscientes de un hecho ineludible y preocupante: No estamos aptos para sustentar nuestros negocios por una más larga trayectoria dado que ellos están basados en dos supuestos que ya no pueden sostenerse más. Uno, que la oferta barata e ilimitada de hidrocarburos y otras fuentes de recursos no renovables estarán siempre disponibles; otro, que el ecosistema de la tierra absorberá indefinidamente los desperdicios, sobrantes, y emisiones de nuestra producción y consumo de materiales.

Recientemente varios expertos han extrapolado la tasa de consumo de los países en desarrollo. Sus conclusiones varían, pero al parecer si cada persona en nuestro planeta viese como el ciudadano promedio de USA necesitaríamos los recursos de al menos tres planetas tierra. Obviamente solamente contamos con una; por lo cual ya algunos argumentan que el estándar de vida del mundo desarrollado deberá caer para que los países en desarrollo progresen. Estoy en desacuerdo con ese enfoque de suma cero. En vez de ello, creo que si nosotros usáramos más efectivamente nuestra creatividad y el conocimiento científico podríamos lograr una elevada rentabilidad para nuestros accionistas y haríamos crecer nuestro negocio. Todo mientras compatibilizamos las necesidades de los pueblos alrededor del mundo y reducimos el impacto ambiental de nuestras operaciones y productos.

En esto consiste el desafío del crecimiento sostenible, y para lograrlo la principal motivación para cualquier empresa debe ser mejorar el desempeño de sus negocios. Por supuesto, los beneficios ambientales y societales continuarán, pero la racionalidad subyacente sobre la que debemos siempre per-

manecer enfocados es que en la economía global la sostenibilidad generará un tremendo valor económico, necesitando que se traduzca este concepto en prácticas comerciales que agudicen el ingenio de firmas globales y diversificadas como Dupont, donde cada unidad de negocios (UNE) considera la sostenibilidad como una oportunidad para el crecimiento real y no simplemente un mero acto de filantropía corporativa para que la empresa parezca más bondadosa.

De esta forma hemos desarrollado una estrategia triple enfocada en: la ciencia integrada, la intensidad del conocimiento y las mejoras en la productividad; y hemos ideado una nueva forma de medir nuestro progreso cuantitativamente, de tal forma que no tengamos que descansar en evidencia meramente cualitativa o anecdótica. Para potenciar esta estrategia sabemos que aún pequeños éxitos iniciales podrían ser críticos al establecer el momento en que tendríamos que precisar y demostrarnos continuamente a nosotros mismos tanto como a nuestros accionistas que el crecimiento

Sostenible puede sin duda generar alor corporativo. Aunque estamos lejos de alcanzar el crecimiento sostenible hemos sido exitosos en impulsar su comprensión, aceptación y aplicación profunda en nuestras operaciones haciendo que el "método comprehensivo de Du Pont" contribuya a hacer nuestro negocio.

### Un Propósito de Negocios

Tal como cualquier otra práctica de negocios, el crecimiento sostenible busca también hacer que las personas en todo el mundo se conviertan en nuestros clientes - y hacerlo de-

sarrollando mercados que promuevan y sostengan la prosperidad económica, la equidad social y la integración ambiental. De ninguna manera deberíamos estar satisfechos de incrementar nuestra base de consumidores si esto no se consigue con un crecimiento sostenible que aunque beneficie a millones de personas, no por ello se convierte en altruismo. Nosotros perseguimos ese tipo de crecimiento porque beneficia nuestros negocios y a nuestros accionistas. Aunque proteger el ambiente debería ser un valor fundamental de cualquier empresa - Y muchas compañías se encuentran en un buen lugar para iniciar actividades que hagan su mejor contribución a la sostenibilidad haciendo lo que ellas hacen mejor: configurando mercados que funcionen globalmente mientras también protegen el ambiente. Si uno está requiriendo por una nueva definición de responsabilidad social corporativa el crecimiento sostenible es precisamente eso y está directamente relacionado al propio interés del negocio, al mismo tiempo no deberíamos olvidar nuestro mayor rol y responsabilidad. Las compañías no tendrán éxito en el siglo XXI si el ecosistema mundial continúa declinando y si las sociedades fracasan. Así Du Pont tiene varias metas para el 2010 incluyendo una reducción del 75% de las emisiones de gases de invernadero suponiendo constante nuestro consumo energético. También planeamos incrementar el uso de recursos renovables en un 10% respecto a nuestras necesidades energéticas globales - Un gran paso para una compañía que ha dependido casi exclusivamente del petróleo, gas natural y del carbón como principal fuente de energía.

Para lograr estas ambiciosas metas mientras continuamos creciendo como empresa, hemos debido reexaminar muchos de nuestros supues-

tos fundamentales. Por ejemplo nuestro antiguo modelo de negocios no nos dice como operar en mercados donde los márgenes son insuficientes, las unidades de venta son altas y la gente es pobre. Cuando estuve dirigiendo los negocios de Du Pont en Asia, por ejemplo teníamos una regla empírica; no deberíamos invertir en construir una infraestructura local para vender en un mercado hasta que el PIB per cápita del país en cuestión no llegara al menos a mil dólares. Pues bien, en Africa, el Suroeste de Asia y muchos otros lugares del mundo sus economías son mucho más débiles, dado que cientos de millones de personas viven con apenas un dólar al día.

Ahora nos hemos dado cuenta que podemos tener éxito en esos mercados si llevamos una porción sustancial de nuestras operaciones allí. Nosotros contratamos gente local que entiende esa economía, establecemos nuestras instalaciones de producción cerca de los mercados que sirven, y hemos comenzado a hacer investigación y pruebas de mercado localmente. Por ejemplo, cuando desarrollamos Avaunt, un insecticida para combatir una oruga que se alimenta de bulbos de las flores del algodón, en Africa Occidental, solicitamos los

conocimientos de 20 entomólogos de las compañías algodoneras de siete países africanos, y nuestro distribuidor local condujo una serie de seminarios orientados a granjeros y supervisores para educarlos acerca del producto; actualmente las ventas totales de Du Pont en Africa alcanzan alrededor de cien millones de dólares anuales, por supuesto esperamos ver que esos números mejoren, pero también estamos comprometidos en ofrecer crecimiento sostenible y rentabilidad.

Al final el crecimiento real del negocio que es crecimiento sostenible representa la única forma efectiva de usar la riqueza y los recursos de las mas grandes empresas del mundo para contribuir a desarrollar las economías más pequeñas de forma sostenible.

Para alcanzar ese tipo de crecimiento, Du Pont ha desarrollado una estrategia triple para sus acciones: primero, la ciencia integrada que une la química, la biología y otras ciencias para desarrollar procesos y productos eficientes y amables con el ambiente; segundo, la intensidad del conocimiento que crea valor a medida que contiene más conocimiento añadido a los productos y servi-

cios; tercero, mejoras en la productividad elevándola de un nivel operacional a un nivel central y estratégico. Al mismo tiempo esperamos que esas iniciativas resulten en lecciones de sostenibilidad que los países desarrollados también necesitan implementar. Esa sostenibilidad no sólo incumbe a las sociedades de menores ingresos. En efecto, al trabajar con países en desarrollo para evitar las fallas ambientales observadas en los países desarrollados, las empresas multinacionales pueden aprender valiosas lecciones para implementar la sostenibilidad en cualquier lugar donde operen.

### Una Triada Estratégica

Para que una empresa se embarque en un proceso de crecimiento sostenible, sus líderes y empleados deben comprender dos aspectos criticos: *Cuánto valen ellos? Y cómo ellos crean valor?*. En Du Pont tenemos una clara apreciación de ambos aspectos. El fundador de esta firma reconoceria pocos de los productos que vendemos actualmente pero seguramente no tendria problemas en comprender el valor que ellos llevan: un compromiso con la seguridad, la salud y el ambiente, la integridad y el trato justo y respetuoso con la gente. También veria que por 200 años hemos creado valor a través de la ciencia y la tecnología, comenzando desde nuestros dias iniciales como productora de explosivos a lo largo del siglo XX hasta cuando nos diversificamos a productos agrícolas, fibras sintéticas y pigmentos, y material electrónico, como hemos hecho para comprender el valor y como crearlo. En ese proceso hemos identificado tres rutas estratégicas para el crecimiento sostenible: la ciencia integrada, la intensidad del conocimiento y las mejoras en la productividad.

## Ciencia Integrada

En el siglo XX aprendimos a combinar la física y la química para crear nuevos materiales tales como el Nylon, Teflón, Lycra, Kevlar que han cambiado la forma de vida de las personas. Ahora la biología y la química están crecientemente traslapadas en un campo conocido como bioingeniería y nosotros vemos un promisorio futuro en esa intersección. La fusión de Du Pont en 1999 con una empresa de semillas: Pioneer Hi-Bred International fue un gran paso hacia la integración de la biología a nuestra ciencia y base tecnológica.

Para apreciar la creciente influencia de la biología, considérese qué es lo que está pasando con los polímeros, compuestos químicos que forman la base de los plásticos, resinas sintéticas y otros materiales. Hace treinta años cuando ingresé a Du Pont la industria química no hubiese usado las palabras "polímeros" y "biología" en un mismo acto. A partir de ahora será difícil hablar de los polímeros sin mencionar la biología.

Por ejemplo, hemos usado la bioingeniería para crear una nueva familia de polímeros con algunas de las características más valiosas del nylon, del dacrón y de la lycra. Para esta nueva línea de productos llamados Sorona, hemos manufacturado un ingrediente crítico fermentando azúcar de maíz, el cual es un recurso renovable. Antes de este desarrollo, esa sustancia hubiese sido producida con base en la petroquímica. Estamos estudiando actualmente otras plantas y microorganismos para reemplazar los insumos derivados de la petroquímica con materiales renovables, en la manufactura de nuevos polímeros.

## Intensidad del Conocimiento

Agregar contenido de conocimiento adicional en lo que vendemos es nuestra segunda ruta hacia el crecimiento sostenible. Nuestros objetivos consisten en desarrollar menos productos intensivos en materia prima como forma de crear valor, y en cambio poner más énfasis en el uso de la tecnología, el "know how", y en los sistemas de información para administrar la creación de materiales valiosos y más sostenibles. Por ejemplo, nuestra empresa ha entrado en un acuerdo con Simplyengineering de Canadá un proveedor de la Web con fortalezas en conocimientos de ingeniería. Le licenciaremos a esa empresa nuestra base de conocimientos en ingeniería, cálculos y modelaje de factorías y procesos complejos para que los comercialice a través de la red alrededor del mundo. Ese acuerdo nos permitirá generar nuevos ingresos de nuestros más de dos mil programas de ingeniería que normalmente acompañan cada faceta de operaciones de una planta. Du Pont está también comercializando su *expertise* en seguridad industrial. A lo largo de los años hemos adquirido destrezas únicas en la administración de procesos de alta

complejidad y riesgo. Le ayudamos a General Motors, en sus operaciones en Estados Unidos, a reducir en más de la mitad su trabajo cesante y a Texas Instruments a disminuir hasta en un 65% los accidentes dentro de sus plantas. Ahora estamos capitalizando nuestro conocimiento en ese campo. Esto lo hacemos mediante un UNE denominada SafeReturns, una consultora a través de la cual ofrecemos asesoría y entrenamiento. Los ingresos recibidos por este concepto equivalen a un porcentaje del ahorro que los clientes logran a través de sus relaciones con esa consultora.

El conjunto de oportunidades aquí es tremenda. El último año las compañías norteamericanas incurrieron en más de sesenta mil millones de dólares en indemnizaciones a los trabajadores debido a accidentes. Nuevas empresas como SafeReturns hacen que el crecimiento de Du Pont sea más sostenible al permitirnos generar valor adicional con menos "cosas".

### **Mejoras en la Productividad**

Muchas compañías consideran la productividad como una simple reducción de costos

operacionales. En Du Pont hemos elevado la productividad a un nivel estratégico porque creemos que es central para nuestros esfuerzos de sostenibilidad. Como muestra de nuestro compromiso en esta área hemos adoptado la metodología de Six-Sigma, un riguroso enfoque que se esfuerza por reducir radicalmente los defectos de manufactura. A fines del año pasado habíamos logrado 1,100 "cinturones negros" y 1,700 "cinturones verdes", empleados que se han capacitado en esta metodología, trabajando en 4,200 proyectos

En uno de esos proyectos Du Pont fue capaz de incrementar el ritmo de producción de sus plantas en Nueva York en un 10% sin ninguna inversión de capital adicional. En la planta que produce Corian, un acrílico basado en materiales usado para superficies sólidas tales como muebles de baño y cocinas, un equipo determinó que podía elevarse el ritmo de la línea manufacturera incrementando la concentración del catalizador usado para hacer ese producto. El resultado fueron \$26 millones en ingresos adicionales el año pasado. Esta cantidad podría no parecer grande para una empresa de \$30,000 millones en ventas, pero Du Pont tiene miles de proyectos de ese tipo y mensualmente añadimos 200 más de ellos.

Por otro lado nuestros proyectos que utilizan la metodología six sigma son responsables por ahorros de más de \$1,000 millones al año, y esos esfuerzos por mejorar la productividad invariablemente resultan en menos desperdicios en energía y materias primas. Por ejemplo, un equipo six sigma permitió que una de nuestras plantas en Tennessee, que manufactura vestuario para usos hospitalarios y que produce Sontara, una tela durable de alta resistencia, redujera su tasa de defectos ahorrando el equiva-

lente de 760,000 prendas de vestir por año. Al reducir los desperdicios nuestros proyectos de six sigma se conectan así directamente con el crecimiento sostenible.

### Una Métrica Necesaria

En la medida que hemos fortalecido nuestra triada estratégica necesitamos nuevas maneras de cuantificar si nuestros negocios están realmente convirtiéndose en más sostenibles. Conforme a eso estamos trabajando con expertos de fuera para desarrollar una nueva métrica, la cual hemos adaptado específicamente para Du Pont, denominada "valor añadido al accionista por cada libra de producción" (SVA/lb). Definimos esa medida como el valor creado para el accionista por arriba del costo de capital, el cual típicamente es de 10 o 12% para las corporaciones de USA.

Una empresa puede incrementar su SVA ya sea añadiendo materias primas o agregando conocimiento, o ambos, pero esa medida enfatiza únicamente en la adición de conocimiento: a mayor SVA mayor la intensidad de conocimiento en la creación de valor económico. Con respecto a medidas financieras más tradicionales, como el "rendimiento del capital invertido" o el "cashflow", la nueva métrica ofrece un indicador útil de la sostenibilidad a largo plazo de diferentes estrategias de crecimiento.

En Du Pont hemos evaluado el SVA para cada una de nuestras UNE's y algunas de ellas ya se han propuesto metas precisas para incrementarlo en los próximos 5-10 años. Por ejemplo Du Pont Advanced Fiber Systems, la cual produce y vende el Keblar y el Nomex aramids, pretende duplicar su SVA en los próximos cinco años. Una forma en que las UNE's pueden lo-

garlo consiste en empaquetar sus productos junto con determinados servicios, por ejemplo valoraciones de riesgo para quienes compran vestimentas de protección, creando así una corriente de ingresos que no requiere una fuente de materias primas adicionales, es decir incrementar el SVA sin incrementar el número de libras.

La nueva métrica encaja perfectamente con nuestra triada estratégica. Tenemos suficiente razón para esperar que en la medida que integramos más a la biología con la química desarrollaremos procesos más eficientes que satisfacen las necesidades de los clientes al mismo tiempo que utilizamos menos materias primas o energía. Si es así nuestro SVA indudablemente será mayor. Por definición mayor intensidad de conocimiento deberá incrementarlo. Y las mejoras en la productividad especialmente en las operaciones invariablemente provocarán un mayor SVA. Pero debo agregar que no siento que esta métrica sea la única manera de cuantificar los esfuerzos de sostenibilidad. En efecto, estamos ajustando continuamente nuestras medidas en industrias y mercados individuales y estamos actualmente investigando otras medidas que complementarían el SVA.

## Concentrándose en la Creación del Valor

Las estrategias de sostenibilidad fracasarán si no logran crear o incrementar el valor para el accionista. Específicamente las empresas deben continuamente demostrar que las prácticas de negocios se fundan en un crecimiento sostenible que a su vez generan ganancias tangibles.

Éxitos iniciales aunque sean pequeños pueden ser críticos para establecer y mantener ese momento. En Du Pont muchos de nuestros primeros triunfos surgieron de lograr mayores eficiencias y mejoras en los márgenes. Mediante mejores diseños del embalaje y mejoras en la productividad, una planta en Brasil ahorró \$340 mil dólares al año y redujo los desperdicios en más de 100 toneladas anuales.

Una planta en Canadá con iniciativas conservacionistas desde 1990 ha logrado reducciones del 28% en energía por unidad de producción, equivalente a un ahorro anual de \$12 millones. Un sistema desarrollado por un grupo de Du Pont en Europa redujo los materiales requeridos para embalaje así como el uso del solvente metilacetato en más de 1,000 toneladas al año.

Otros esfuerzos han resultado en un diferente tipo de valor. Nos referimos a la reducción del riesgo. En una de nuestras plantas en Tejas involucramos a la comunidad local en un proyecto para reducir las aguas residuales generadas por una de nuestra plantas de manufactura. La solución fue construir un sistema de tratamiento que recicla 900 millones de galones de agua reutilizable que se vierte en un río cercano, incluyendo agua potable; gracias a ese proyecto hemos reducido la emisión de tóxicos químicos en ese lugar hasta en un 50%, según estimaciones de la correspondiente agencia de control gubernamental.

Por otro lado, enfocarse en la sostenibilidad ha ayudado a Dupont a identificar nuevos productos, mercados, socios y propiedad intelectual; todo lo cual puede conducir a un crecimiento sustancial del negocio. De muchas formas hemos desarrollado nuevos modelos de negocios para aprovechar esas oportunidades, Dupont Flooring Systems por ejemplo ha cambiado su enfoque desde meramente vender flúor a ofrecer un servicio total al cliente, incluyendo planificación del ciclo de vida de las superficies cubiertas, financiamiento y remoción de cubiertas antiguas para reciclarlas adecuadamente o incinerarlas con procesos de bajo consumo de energía, instalación de nuevas cubiertas y su mantenimiento apropiado.

## Una Prueba de Liderazgo

El crecimiento sostenible no debe verse como un programa para acelerar el desempeño ambiental de las empresas sino como una manera más comprensiva de hacer negocios, que conduce a un considerable valor económico y ofrece un vasto despliegue de nuevas oportunidades. Capitalizar esos beneficios puede re-

querir una implacable determinación y tenacidad pero al final las compañías encontrarán que ellas pueden generar un considerable valor económico a través de la sostenibilidad mientras asegura la calidad de vida alrededor del mundo y protegen el medio ambiente.

En este momento, creo, todavía es posible administrar una empresa exitosamente sin recurrir a un enfoque de sostenibilidad. En cierto sentido los líderes empresariales no pueden ser culpados por enfocarse en los resultados financieros y el "crecimiento real", o por preguntarse "¿Por qué yo necesito prácticas de sostenibilidad?", pero creo que la aplicación de la sostenibilidad llegará a ser un común denominador de las firmas globalizadas y exitosas para finales del

siglo XXI pero quizás probablemente mucho antes.

Dupont está planificando ser una de esas empresas exitosas, así a medida que nos aproximamos a nuestro aniversario en el 2002 continuaremos incorporando la sostenibilidad en la forma que nosotros planificamos, desarrollamos y ejecutamos nuestras estrategias de negocios. Aunque Dupont está lejos de alcanzar la sostenibilidad estamos empeñados en conducirnos a ese máximo objetivo.

---

# **DOCUMENTOS**

**Legislación Económica: Acuerdos y Decretos  
Legislativos y Ejecutivos  
(publicados en el Diario Oficial  
durante el primer semestre de 2001)**

---

## **Legislación Económica: Acuerdos y Decretos Legislativos y Ejecutivos (de Enero a Septiembre de 2001)**

- ◆ **Diario Oficial No. 123, 2 de julio de 2001.**

Decreto Ejecutivo No. 60, 19 de junio de 2001.

Derogación del Decreto Ejecutivo No. 4, 17 de enero de 2001, sobre Comité de Finanzas.

Acuerdo No. 57, 20 de junio de 2001.

Acuerdo de apertura de los registros de ventas al exterior, para la cosecha del año cafetero 2000/2001.

Acuerdo No. 58, 20 de junio de 2001.

Acuerdo que establece los diferenciales máximos aceptables para la negociación de precios FOB del café salvadoreño de las cosechas 2000/2001 y 2001/2002.

- ◆ **Diario Oficial No. 125, 4 de julio de 2001.**

Decreto Legislativo No. 458, 2 de julio de 2001.

Decreto por el que se declaran exentos de impuestos todos aquellos bienes que se internen al territorio de la República como ayuda humanitaria.

- ◆ **Diario Oficial No. 126, 5 de julio de 2001.**

Decreto Legislativo No. 445, 14 de junio de 2001.

Acuerdo de Cooperación para la Promoción de la Ciencia y la Tecnología Nucleares en América Latina y el Caribe.

Decreto Legislativo No. 446, 14 de junio de 2001.

**Disposiciones especiales respecto a las familias que a consecuencia de los terremotos ocurridos en el país en fecha reciente, hayan quedado sin vivienda y sean beneficiadas con el otorgamiento de una vivienda definitiva, de 2001.**

Decreto Legislativo No. 447, 14 de junio de 2001.

Decreto por el que se establece el régimen de bien de familia para las viviendas construidas en el plan de reconstrucción, a consecuencia de los terremotos recientemente ocurridos en el país.

- ◆ **Diario Oficial No. 129, 10 de julio de 2001.**

Decreto No. 1, 29 de junio de 2001.

Reglamento para la atención de denuncias ciudadanas de la Corte de Cuentas de la República.

- ◆ **Diario Oficial No. 131, 12 de julio de 2001.**

Decreto Legislativo No. 470, 11 de julio de 2001.

Reformas a la Ley de Presupuesto, en la parte correspondiente al Ramo de Vivienda y Desarrollo Urbano.

Acuerdo Ejecutivo No. 114, 21 de junio de 2001.

Reglamento de organización interna del Ministerio de Agricultura y Ganadería.

♦ **Diario Oficial No. 133, 16 de julio de 2001.**

Decreto Legislativo No. 441, 7 de junio de 2001.

Reformas a la Ley de Conservación de Vida Silvestre.

Decreto Legislativo No. 450, 14 de junio de 2001.

Reforma a la Ley del Régimen Especial de la Tierra en Propiedad de las Asociaciones Cooperativas, Comunales y Comunitarias Campesinas y Beneficiarios de la Reforma Agraria.

♦ **Diario Oficial No. 137, 20 de julio de 2001.**

Decreto Ejecutivo No. 70, 9 de julio de 2001.

Reformas al Reglamento para la Administración de las Donaciones de Alimentos e Insumos para la Agricultura.

♦ **Diario Oficial No. 139, 24 de julio de 2001.**

Decreto Legislativo No. 446, 11 de julio de 2001.

Enmienda No. 5 al Contrato de Préstamo No. 3576-ES, entre el ministerio de Hacienda y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF).

♦ **Diario Oficial No. 140, 25 de julio de 2001.**

Decreto No. 1, 8 de febrero de 2001.

Reglamento para Descargo y Destino de Bienes Muebles e Inmuebles del Instituto Salvadoreño de Desarrollo Municipal.

♦ **Diario Oficial No. 142, 27 de julio de 2001.**

Decreto Legislativo No. 463, 11 de julio de 2001.

Decreto por el que se autoriza al Organismo Ejecutivo en el Ramo de Hacienda a contratar un préstamo con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), hasta por la cantidad de US\$20,000,000.00 para el proyecto "Programa de Apoyo a la Reconstrucción de Emergencia posterior al Terremoto de 13 de Febrero de 2001".

Decreto Legislativo No. 467, 11 de julio de 2001.

Tercera Enmienda al Convenio de Préstamo No. 4224-ES, entre la República de El Salvador y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), mediante el cual se crea el "Plan de Emergencia y Reconstrucción" a financiarse con dicho préstamo.

♦ **Diario Oficial No. 143, 30 de julio de 2001.**

Decreto Legislativo No. 468, 11 de julio de 2001.

Enmienda al contrato de Préstamo No. 4320-ES, entre la República de El Salvador y el Banco

Interamericano de Reconstrucción y Fomento (BIRF), mediante el cual se crea el "Plan de Emergencia y Reconstrucción" a financiarse con dicho préstamo.

♦ **Diario Oficial No. 144, 31 de julio de 2001.**

Decreto Legislativo No. 452, 28 de junio de 2001.

Reformas a la Ley del Presupuesto, en la parte correspondiente al Ramo de Hacienda.

Decreto Legislativo No. 453, 28 de junio de 2001.

Reformas a la Ley del Presupuesto, en la parte correspondiente al Ramo de Educación.

Decreto Legislativo No. 454, 28 de junio de 2001.

Reformas a la Ley del Presupuesto, en la parte correspondiente al Ramo de Relaciones Exteriores.

Decreto Legislativo No. 455, 28 de junio de 2001.

Reformas a la Ley del Presupuesto, en la parte correspondiente al Ramo de Hacienda.

Decreto Legislativo No. 469, 11 de julio de 2001.

Decreto por el que se establece la tasa de registro de los contratos de exportación correspondiente a la cosecha 2000/2001.

Decreto Legislativo No. 471, 11 de julio de 2001.

Reformas a la Ley del Presupuesto, en la parte correspondiente al Ramo de Agricultura y Ganadería.

Decreto Legislativo No. 472, 11 de julio de 2001.

Reformas a la Ley del Presupuesto, en la parte correspondiente al Ramo de Agricultura y Ganadería.

Decreto Legislativo No. 473, 11 de julio de 2001.

Decreto por el que se autoriza al Órgano Ejecutivo en el Ramo de Hacienda a contratar un préstamo con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), hasta por la cantidad de US\$58,000,000.00 para el proyecto "Programa Multifase de Caminos Sostenibles en Áreas Rurales, Fase I".

Decreto Legislativo No. 474, 11 de julio de 2001.

Decreto por el que se autoriza al Órgano Ejecutivo en el Ramo de Hacienda para suscribir un contrato de garantía hasta por US\$50,989,939.50, para garantizar las obligaciones del Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa para con el Banco Multi-sectorial de Inversiones.

Decreto Legislativo No. 475, 11 de julio de 2001.

Reformas a la Ley de Minería.

Decreto Legislativo No. 486, 18 de julio de 2001.

Reformas al Código Penal.

Decreto Legislativo No. 487, 18 de julio de 2001.

Reformas al Código Procesal Penal.

Decreto Legislativo No. 488, 18 de julio de 2001.

Reformas a la Ley de Penitenciaria.

Decreto Legislativo No. 489, 26 de julio de 2001.

Cuarta enmienda al Convenio Constitutivo del Fondo Monetario Internacional.

Decreto Legislativo No. 493, 26 de julio de 2001.

Reformas a la Ley de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial.

♦ **Diario Oficial No. 149, 13 de agosto de 2001.**

Decreto Legislativo No. 480, 11 de julio de 2001.

Protocolo al Convenio para la Cooperación en el Marco de la Conferencia Iberoamericana para la Constitución de la Secretaría de Cooperación Iberoamericana.

Decreto Legislativo No. 483.

Acuerdo entre el Gobierno de la República de El Salvador y el Gobierno de la República de China para la supresión de Visas en Pasaportes Diplomáticos y Oficiales.

Decreto Ejecutivo No. 75, 31 de julio de 2001.  
Reglamento Disciplinario del Cuerpo de Bomberos de El Salvador.

♦ **Diario Oficial No. 150, 14 de agosto de 2001.**

Decreto Legislativo No. 476, 11 de julio de 2001.

Canje de notas constitutivo de una Enmienda al Acuerdo entre el Gobierno de la República de El Salvador y el Gobierno de los Estados Unidos de América para varios ejercicios de entrenamiento militar contemplados para el año 2000.

Decreto Legislativo No. 477, 11 de julio de 2001.

Canje de notas entre el el Gobierno de la República de El Salvador y el Gobierno de Japón, concerniente al proyecto denominado "Reconstrucción de Emergencias de los Puentes sobre Carreteras Troncales (Puentes Jiboa y Cangrejera)".

Decreto Legislativo No. 478, 11 de julio de 2001.

Acuerdo entre la República de El Salvador y la Comunidad Europea denominado "Programa de Apoyo a las Poblaciones Desarraigadas en América Central".

Decreto Ejecutivo No. 73, 19 de julio de 2001.  
Reglamento de la Ley del Fondo de Conservación Vial.

Decreto Legislativo No. 504.

Declárase al sector Agropecuario en estado de emergencia nacional, especialmente en las Zonas Oriental, Paracentral y Norte del País, mientras subsista la crisis por la que atraviesa, originada por la sequía. No.151 del 15 de Agosto de 2001.

- ♦ **Diario Oficial No. 151, 15 de agosto de 2001.**  
 Decreto Legislativo No. 479, 11 de julio de 2001.  
 Convenio de Donación de Objetivo Especial AID No. 519-008, denominado "Una Mejor Vida para Víctimas Seleccionadas del Terremoto".  
 Decreto Legislativo No. 504, 10 de agosto de 2001.  
 Decreto por el que se declara en Estado de Emergencia Nacional al Sector Agropecuario, por la sequía que atraviesa el país.  
 Decreto Ejecutivo No. 74, 23 de julio de 2001.  
 Reformas al Reglamento de la Ley de Protección al Consumidor.
- ♦ **Diario Oficial No. 152, 16 de agosto de 2001.**  
 Decreto Legislativo No. 482, 11 de julio de 2001.  
 Canje de notas entre el Gobierno de la República de El Salvador y el Gobierno de Japón, concerniente al "Programa de Adquisición de Bienes Importados NONPROJECT".
- ♦ **Diario Oficial No. 153, 17 de agosto de 2001.**  
 Decreto Legislativo No. 490, 26 de julio de 2001.  
 Ley de la Producción, Industrialización y Comercialización de la Agroindustria Azucarrera de El Salvador.  
 Decreto Legislativo No. 512, 16 de agosto de 2001.  
 Reformas a la Ley General de Deportes de El Salvador.  
 Decreto Ejecutivo No. 71, 12 de julio de 2001.
- Presupuestos especiales del Fondo Salvadoreño para Estudios de Preinversión y el Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa, que estarán vigentes durante el ejercicio fiscal 2001.  
 Acuerdo Ejecutivo No. 322, 7 de junio de 2001.  
 Acuerdo de aprobación de la Norma Salvadoreña Recomendada: MATERIALES PLASTICOS, METODO DE ENSAYO PARA LA DETERMINACIÓN DE LA MIGRACIÓN DE LOS COLORANTES EMPLEADOS EN LOS PLASTICOS NSR: 83.00.07:00.  
 Acuerdo Ejecutivo No. 323, 7 de junio de 2001.  
 Acuerdo de aprobación de la Norma Salvadoreña Recomendada: PLASTICOS, LAMINAS DE POLI (CLORURO DE VINILO) PLASTIFICADO CON O SIN ARMADURA, NO REISTENTES AL BETÓN PARA LA IMPERMEABILIZACIÓN DE BALSAS, DEPÓSITOS, PISCINAS, PRESAS Y CANALES PARA AGUA, CARACTERÍSTICAS Y MÉTODOS DE ENSAYO NSR: 83.00.50:00.  
 Acuerdo Ejecutivo No. 324, 7 de junio de 2001.  
 Acuerdo de la aprobación de la Norma Salvadoreña Recomendada: PLASTICOS. DE-

TERMINACIÓN DE LA RIGIDEZ EN TORCIÓN DE LOS PLÁSTICOS FLEXIBLES. PARTE 2 APLICACIONES A LAS COMPOSICIONES PLASTIFICADAS DE HOMOPOLÍMEROS Y COPOLÍMEROS DE CLORURO DE VINILO NSR: 83.00.51:00.

Acuerdo Ejecutivo No. 326, 7 de junio de 2001.

Acuerdo de la aprobación de la Norma Salvadoreña Recomendada: ALEACIONES DE MAGNESIO PARA FORJA GRUPO Mg-Mn ALEACIÓN L-6410 Mg-2 Mn NSR: 77.00.75:00.

Decreto Ejecutivo No. 82, 14 de agosto de 2001.

Decreto por el que se amplía el periodo del servicio militar a dieciocho meses, para el personal que ingrese a la Fuerza Armada en el periodo comprendido entre los años 2002 y 2004.

♦ **Diario Oficial No. 154, 20 de agosto de 2001.**

Acuerdo Ejecutivo No. 327, 7 de junio de 2001.

Acuerdo de aprobación de la Norma Salvadoreña Recomendada: ALUMINIO Y ALEACIONES DE ALUMINIO PARA FORJA GRUPO Al-Zn ALEACIÓN L-3741 Al-4Zn 1 Mg NSR: 77.00.76:00.

Acuerdo Ejecutivo No. 328, 7 de junio de 2001.

Acuerdo de aprobación de la Norma Salvadoreña Recomendada: ALEACIONES DE MAGNESIO PARA FORJA GRUPO Mg-Th ALEACIÓN L-6512 Mg-2 Th Mn NSR:77.00.73:00.

Acuerdo Ejecutivo No. 335, 8 de junio de 2001.

Acuerdo de aprobación de la Norma Salvadoreña Recomendada: PLÁSTICOS, TUBOS Y ACCESORIOS DE POLICLORURO DE VINILO COLORADO (C-PVC) PARA LA CONDUCCIÓN DE AGUA A PRESIÓN FRÍA Y CALIENTE. CARÁCTERÍSTICAS Y MÉTODOS DE ENSAYO NSR: 83.00.17:00.

♦ **Diario Oficial No. 156, 22 de agosto de 2001.**

Decreto Legislativo No. 503, 10 de agosto de 2001.

Interpretación auténtica del Art. 471-A del Código de Procedimientos Civiles.

Decreto No. 16, 31 de julio de 2001.

Ordenanza reguladora de la actividad de comercialización y consumo de las bebidas alcohólicas del municipio de San Salvador.

♦ **Diario Oficial No. 157, 23 de agosto de 2001.**

Acuerdo Ejecutivo No. 391, 18 de junio de 2001.

Acuerdo de aprobación de la Norma Salvadoreña Recomendada: PINTURAS Y BARNICES DUREZA DE PELÍCULA NSR: 87.00.03:00.

Acuerdo Ejecutivo No. 392, 18 de junio de 2001.

Acuerdo de aprobación de la Norma Salva-

doreña Recomendada: EQUIPAMIENTO PARA LA SEÑALIZACIÓN VIAL, SEÑALIZACIÓN HORIZONTAL, PINTURAS, DETERMINACIÓN DEL TIEMPO DE SECADO "NO PICK UP" NSR: 87.00.09:00.

Acuerdo Ejecutivo No. 393, 18 de junio de 2001.

Acuerdo de aprobación de la Norma Salvadoreña Recomendada: EQUIPOS DE ATOMIZACIÓN Y PULVERIZACIÓN PARA MATERIALES DE REVESTIMIENTO, REQUISITOS DE SEGURIDAD NSR: 87.00.10:00.

Acuerdo Ejecutivo No. 394, 18 de junio de 2001.

Acuerdo de aprobación de la Norma Salvadoreña Recomendada: PINTURAS Y BARNICES, DETERMINACIÓN DE LA CANTIDAD DE PRODUCTO EN UN ENVASE NSR: 87.00.11:00.

♦ **Diario Oficial No. 158, 24 de agosto de 2001.**

Acuerdo No. 59-E-2001, 14 de AGOSTO de 2001.

Normas aplicables al procedimiento de licitación para el otorgamiento de concesiones de recursos geotérmicos e hidráulicos con fines de generación eléctrica.

♦ **Diario Oficial No. 159, 27 de agosto de 2001.**

Decreto Legislativo No. 495, 26 de julio de 2001.

Interpretación auténtica del Art.4 del Decreto Legislativo No. 674 del 28 de julio de 1999, sobre privatización de ingenios.

Decreto Legislativo No. 496, 26 de julio de 2001.

Convenio de Préstamo para la venta de Productos Agrícolas PL-480/01, entre la Commodity Credit Corporation, en representación del Gobierno de los Estados Unidos de América y el Gobierno de El Salvador, por un monto de US\$5,000,000.00.

Decreto Legislativo No. 519, 24 de agosto de 2001.

Régimen transitorio para exonerar del pago de los impuestos la internación de aquellos bienes que sean donados por cualquier persona, organismo o entidad, que sean destinados a atender a los afectados con el terremoto del trece de enero del año 2001.

Acuerdo Legislativo No. 344, 10 de agosto de 2001.

Acuerdo de creación de la Comisión Especial legislativa para el estudio del problema de los desechos sólidos en el Gran San Salvador.

Acuerdo No. 74/99-2001, 20 de junio de 2001.

Reglamento General de Procesos de Graduación de la Universidad de El Salvador.

♦ **Diario Oficial No. 161, 29 de agosto de 2001.**

Decreto Legislativo No. 492, 26 de julio de 2001.

Reformas a la Ley de Privatización de Ingenios y Plantas de Alcohol.

Acuerdo No. 60-E-2001, 20 de Agosto de 2001.

Reformas a las "Normas para la determinación de los cargos por el uso de las redes de distribución para ser aplicadas por los operadores de las redes de distribución.

- ◆ **Diario Oficial No. 162, 30 de agosto de 2001.**

Decreto Legislativo No. 527, 30 de agosto de 2001.

Decreto por el que se autoriza al Órgano Ejecutivo en el Ramo de Hacienda, para suscribir con el Instituto de Crédito Oficial del Reino de España (ICO) un convenio de ayuda financiera, hasta por la cantidad de EUROS 22,644,138.65, para el programa "Construcción y Equipamiento de Tres Polideportivos, situados en Soyapango, Santa Ana y San Miguel".

- ◆ **Diario Oficial No. 165, 4 de septiembre de 2001.**

Acuerdo No. 66-E-2001, 30 de agosto de 2001.

Estándares para la construcción de líneas aéreas de distribución de energía eléctrica.

- ◆ **Diario Oficial No. 166, 5 de septiembre de 2001.**

Decreto Legislativo No. 501, 10 de agosto de 2001.

Reformas a la Ley de Presupuesto, en la parte correspondiente al Ramo de Agricultura y Ganadería.

Decreto No. 18, 21 de agosto de 2001.

Reforma a la Ordenanza Reguladora de Tasas por Servicios Municipales de San Salvador.

- ◆ **Diario Oficial No. 167, 6 de septiembre de 2001.**

Decreto Legislativo No. 491, 26 de julio de 2001.

Decreto por el que se autoriza la venta de las marcas de productos de café registradas a nombre del INCAFÉ.

Acuerdo Ejecutivo No. 239, 21 de mayo de 2001.

Acuerdo de aprobación de la Norma Salvadoreña Recomendada: EQUIPAMIENTO PARA LA SEÑALIZACIÓN HORIZONTAL. PINTURAS, DETERMINACIÓN DE LA RELACIÓN DE CONTRASTE DE PELÍCULA SECA NSR: 87.00.08.00.

Acuerdo Ejecutivo No. 245, 21 de mayo de 2001.

Acuerdo de aprobación de la Norma Salvadoreña Recomendada: PLÁSTICOS. REVESTIMIENTOS VINÍLICOS FLEXIBLES COMPACTOS CON SOPORTE TEXTIL PARA PARAMENTOS. CARACTERÍSTICAS Y MÉTODOS DE ENSAYO NSR 83.00.92.00.

Acuerdo Ejecutivo No. 247, 21 de mayo de 2001.

Acuerdo de aprobación de la Norma Salvadoreña Recomendada: RECIPIENTES CRIOGÉNICOS. MATERIALES PARTE I. REQUISITOS DE TENACIDAD PARA TEMPERATURAS INFERIORES A 80° C. NSR 27:00.01:00.

Acuerdo Ejecutivo No. 276, 28 de mayo de 2001.

Acuerdo de aprobación de la Norma Salvadoreña Recomendada: SACOS PARA EL TRANSPORTE PARA AYUDA ALIMENTARIA. SACOS DE POLIOLEFINA TEJIDA, DISTINTOS A LOS FABRICADOS EXCLUSIVAMENTE CON POLIPROPILENO NSR: 55.00.22:00.

Decreto No. 5, 24 de abril de 2001.

Ordenanza Reguladora del Estacionamiento de Corta Duración en la Vía Pública controlado por medio de Parquímetros en el Municipio de San Salvador.

♦ **Diario Oficial No. 168, 7 de septiembre de 2001.**

Decreto Legislativo No. 509, 16 de agosto de 2001.

Convenio entre los Estados Unidos de América y el Gobierno de El Salvador, concerniente a la reducción y reestructuración del Convenio due Préstamo para la Venta de Productos Agrícolas PL-480/90-ES 1.

Decreto Legislativo No. 510, 16 de agosto de 2001.

Decreto estableciendo plazo para la obtención de licencias para uso de armas de fuego a las personas que prestan sus servicios como miembros de empresas privadas de seguridad,

contratados antes de la vigencia de la Ley de los Servicios Privados de Seguridad.

Decreto Legislativo No. 511, 16 de agosto de 2001.

Acuerdo entre el Gobierno de la República de El Salvador y la Organización Internacional de la Policía Criminal, INTERPOL, sobre la Sede de una Oficina Subregional para América Central y sus Privilegios e Inmunidades en el Territorio de la República de El Salvador.

Decreto Legislativo No. 513, 16 de agosto de 2001.

Decreto por el que se prorrogan los efectos del Régimen Especial de Caracter Temporal para la Remoción de Funcionarios y Empleados de la Procuraduría para la Defensa de los Derechos Humanos.

Acuerdo No. 5/2001-2003 (VII), 20 de julio de 2001.

Reformas al Reglamento de Escalafón a la Carrera Docente de la Universidad de El Salvador.

♦ **Diario Oficial No. 169, 10 de septiembre de 2001.**

Decreto Legislativo No. 517, 24 de agosto de 2001.

Convenio Constitutivo del Centro para la Promoción de la Micro y Pequeña Empresa en Centroamérica.

Decreto Legislativo No. 518, 24 de agosto de 2001.

Convenio Internacional sobre Responsabilidad Civil por Daños Causados por la Contaminación de las Aguas del Mar por Hidrocarburos.

Decreto No. 4, 20 de marzo de 2001.

Ordenanza de Creación de Centro de Promoción Cultural y Recreativa Municipal de San Salvador.

- ♦ **Diario Oficial No. 170, 11 de septiembre de 2001.**

Decreto No.9, 25 de julio de 2001.

Ordenanza reguladora de la actividad de comercialización y consumo de bebidas alcohólicas en el municipio de Soyapango.

- ♦ **Diario Oficial No. 171, 12 de septiembre de 2001.**

Acuerdo Legislativo No.1, 6 de septiembre de 2001.

Reformas al Art. 133 de la Constitución.

Acuerdo Ejecutivo No.283, 29 de mayo de 2001.

Acuerdo de aprobación de la Norma Salvadoreña Recomendada: TUBOS FLEXIBLES NO METALICOS PARA CONEXIONES A INSTALACIONES Y APARATOS QUE UTILICEN COMBUSTIBLES GASEOSOS 1ª, 2ª Y 3ª FAMILIA.

CARACTERÍSTICAS Y MÉTODOS DE ENSAYO NSR: 23.00.16:00.

Acuerdo Ejecutivo No.287, 30 de mayo de 2001.

Acuerdo de aprobación de la Norma Salvadoreña Recomendada: MATERIALES PLÁSTICOS. DETERMINACIÓN DE LA RESISTENCIA ELECTRICA SUPERFICIAL DE MATERIALES PLÁSTICOS TERMOESTABLES NSR: 83.00.02.00.

Acuerdo Ejecutivo No.288, 30 de mayo de 2001.

Acuerdo de aprobación de la Norma Salvadoreña Recomendada: PLÁSTICOS, TUBOS Y ACCESORIOS INYECTADOS DE POLI (CLORURO DE VINILO) NO PLASTIFICADO PARA UNION CON ADHESIVO Y/O JUNTA ELASTICA, UTILIZADOS PARA EVACUACION DE AGUAS PLUVIALES Y RESIDULES. CARACTERÍSTICAS Y METODOS DE ENSAYO NSR 27.00.01.00.

Acuerdo de aprobación de la Norma Salvadoreña Recomendada: PLÁSTICOS, TUBOS Y ACCESORIOS INYECTADOS DE POLI (CLORURO DE VINILO) NO PLASTIFICADO PARA UNION CON ADHESIVO Y/O JUNTA ELASTICA, UTILIZADOS PARA EVACUACION DE AGUAS PLUVIALES Y RESIDULES. CARACTERÍSTICAS Y METODOS DE ENSAYO NSR 27.00.01.00.

♦ **Diario Oficial No. 173, 14 de septiembre de 2001.**

Acuerdo Ejecutivo No.325, 7 de junio de 2001.

Acuerdo de aprobación de la Norma Salvadoreña Recomendada: MATERIALES PLÁSTICOS. ACEQUIAS RIGIDAS DE POLIÉSTER REFORZADO CON FIBRA DE VIDRIO. CARACTERÍSTICAS Y METODOS DE ENSAYO NSR 83.00.52:00.

Acuerdo Ejecutivo No.329, 7 de junio de 2001.

Acuerdo de aprobación de la Norma Salvadoreña Recomendada: ALUMINIO Y ALEACIONES Y APARATOS QUE UTILICEN COMBUSTIBLES GASEOSOS 1ª, 2ª Y 3ª FAMILIA. CARACTERÍSTICAS Y MÉTODOS DE ENSAYO NSR: 23.00.16:00.

Acuerdo de aprobación de la Norma Salvadoreña Recomendada: ALUMINIO Y ALEACIONES Y APARATOS QUE UTILICEN COMBUSTIBLES GASEOSOS 1ª, 2ª Y 3ª FAMILIA. CARACTERÍSTICAS Y MÉTODOS DE ENSAYO NSR: 23.00.16:00.

Acuerdo de aprobación de la Norma Salvadoreña Recomendada: ALUMINIO Y ALEACIONES Y APARATOS QUE UTILICEN COMBUSTIBLES GASEOSOS 1ª, 2ª Y 3ª FAMILIA. CARACTERÍSTICAS Y MÉTODOS DE ENSAYO NSR: 23.00.16:00.

CIONES DE ALUMINIO PARA FORJA GRUPO: Al-Mg ALEACION L-3362, Al-2,5 Mg 0,08 SI NSR: 77.00.66:00.

Acuerdo Ejecutivo No.334, 8 de junio de 2001.

Acuerdo de aprobación de la Norma Salvadoreña Recomendada: PLÁSTICOS TUBOS DE POLIÉSTER REFORZADO CON FIBRA DE VIDRIO UTILIZADOS PARA CANALIZACIONES DE SANEAMIENTO Y VERTIDOS INDUSTRIALES. CARACTERÍSTICAS Y MÉTODOS DE ENSAYO NSR 83.00.51:00.

Acuerdo Ejecutivo No.336, 8 de junio de 2001.

Acuerdo de aprobación de la Norma Salvadoreña Recomendada: ACETATO DE AMILO COMO DISOLVENTE DE PINTURAS Y BARNICES NSR: 83.00.17:00.

♦ **Diario Oficial No. 174, 17 de septiembre de 2001.**

Decreto Legislativo No.497, 26 de julio de 2001.

Disposición transitoria referente al pago de salarios al personal de seguridad de los Diputados de la Asamblea Legislativa.

Decreto Legislativo No.508, 16 de agosto de 2001.

Decreto por el que se autoriza al Órgano Ejecutivo en el Ramo de Hacienda para suscribir contratos de préstamo hasta por la cantidad de US\$5,025,434.00 con Textron Financial Corporation y Export Development Corporation, para financiar la compra de helicópteros para uso de la Fuerza Armada.

Decreto Legislativo No.520, 24 de agosto de 2001.

Reformas a la Ley de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial.

Decreto Legislativo No.524, 30 de agosto de 2001.

Reformas al Decreto Legislativo No. 320, de 23 de febrero de 2001, por medio del cual se aprobó el Contrato de Préstamo Multisectorial de Emergencia No. 1517, entre el Gobierno de El Salvador y el Banco Centroamericano de Integración Económica.

Decreto Legislativo No.535, 6 de septiembre de 2001.

Disposiciones transitorias a los requisitos para poder participar en los cursos para optar a la categoría de Subinspector de la Policía Nacional Civil.

Decreto Ejecutivo No.87, 28 de agosto de 2001.

Presupuesto Especial del Fondo Social para la Vivienda, correspondiente al Ejercicio Fiscal 2001.

♦ **Diario Oficial No. 175, 18 de septiembre de 2001.**

Decreto Legislativo No.529, 30 de agosto de 2001.

Ley del Fútbol Federado de El Salvador.

Decreto Ejecutivo No.91, 6 de septiembre de 2001.

Reglamento de la Organización y Funcionamiento de la Escuela Militar "Capitán General Gerardo Barrios".

Decreto Ejecutivo No.546, 7 de septiembre de 2001.

Reforma a las Tarifas del Aeropuerto Internacional de El Salvador y su Reglamentación.

- ◆ **Diario Oficial No.177, 20 de septiembre de 2001.**

Decreto Legislativo No.528, 30 de agosto de 2001.

Reformas a la Ley del Fondo Nacional de Vivienda Popular.

Decreto Legislativo No.530, 30 de agosto de 2001.  
Ley de Semillas.

- ◆ **Diario Oficial No.178, 21 de septiembre de 2001.**

Decreto Legislativo No.554, 21 de septiembre de 2001.

Ley del Organismo de Inteligencia del Estado.

Decreto Ejecutivo No.102, 21 de septiembre de 2001.

Reglamento para la implementación del Programa de Desgravación Arancelaria del Tratado de Libre Comercio Centroamérica-República Dominicana.

- ◆ **Diario Oficial No.181, 26 de septiembre de 2001.**

Decreto Legislativo No.525, 30 de agosto de 2001.

Reformas a la Ley del Presupuesto, en la parte correspondiente al Instituto Salvadoreño de Formación Profesional.

- ◆ **Diario Oficial No.182, 27 de septiembre de 2001.**

Decreto Ejecutivo No.94, 7 de septiembre de 2001.

Decreto por el que se establece plazo para la acreditación de personas con discapacidad en el CONAIPD.

Fuente: Diario Oficial



**Nuestra Portada:**

Alusiva a la destrucción de los terremotos de los trágicos días 13 de Enero y 13 de Febrero.

*Diagramación: Luis Argueta Antillon*

Este boletín se terminó de imprimir en la  
Editorial e Imprenta de la Universidad de  
El Salvador, en enero de dos mil dos.  
San Salvador, El Salvador, C.A.

Cantidad 1,000 ejemplares

# EL SALVADOR: Coyuntura Económica

Análisis Económico Coyuntural

Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad de El Salvador

Nueva Epoca

Año 2 - N° 5

Enero-Junio/2001

\$ 1.25

## BOLETA DE SUSCRIPCIÓN N° \_\_\_\_\_

A favor de \_\_\_\_\_

Dirección \_\_\_\_\_

Tels. \_\_\_\_\_, Fax \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_

Por la cantidad de \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_) Correspondiente al valor e una suscripción de "EL SALVADOR: COYUNTURA ECONOMICA".

El Salvador  Centroamérica  Norte y Sur América, el Caribe  Europa y Otros

ENVIOS:

1

2

3

4

5

6

San Salvador \_\_\_\_\_ de 200\_

\_\_\_\_\_  
(Firma y Sello)

### PRECIO DE LAS SUSCRIPCIONES

EL SALVADOR: Retiro Personal: \$ 3.75, Por correo: \$ 4.50

CENTROAMERICA: US\$ 6.<sup>00</sup>

NORTEAMERICA, SUR AMERICA, CARIBE: US\$ 9.<sup>00</sup>

EUROPA Y OTROS PAISES: US\$ 9.<sup>00</sup>

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS  
UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
Ciudad Universitaria, Final 25 Av. Norte  
San Salvador, El Salvador, C. A.**

