

**UNIVERSIDAD DON BOSCO**  
FACULTAD DE INGENIERIA



TRABAJO DE GRADUACION PARA OPTAR AL GRADO DE:  
**INGENIERO INDUSTRIAL**

**“DISEÑO DE UN MANUAL BÁSICO DE EXPORTACIÓN PARA EL SECTOR  
AGROINDUSTRIAL A TRAVÉS DEL TLC CON LA UE”**

PRESENTADO POR  
**JAIME MARCOS ARIAS VALLADARES**  
**PERLA DEL ROCIO HERNANDEZ BARRERA**  
**CARLOS FRANCISCO JIMENEZ MARTINEZ**

ASESOR  
**LIC/ING. DANIEL AMERICO FIGUEROA**

JULIO 2008  
EL SALVADOR, CENTROAMERICA

**UNIVERSIDAD DON BOSCO  
FACULTAD DE INGENIERÍA  
ESCUELA DE INGENIERIA INDUSTRIAL**



**AUTORIDADES**

**RECTOR:**

ING. FEDERICO MIGUEL HUGUET

**VICERECTOR:**

PBRO. VICTOR BERMUDEZ

**SECRETARIO GENERAL:**

LIC. MARIO RAFAEL OLMOS

**DECANO DE LA FACULTAD DE INGENIERIA:**

ING. GODOFREDO ERNESTO GIRON

**DIRECTOR DE LA ESCUELA DE INGENIERIA INDUSTRIAL:**

ING. RIGOBERTO SILVA

**UNIVERSIDAD DON BOSCO  
FACULTAD DE INGENIERÍA  
ESCUELA DE INGENIERIA INDUSTRIAL**



TRABAJO DE GRADUACION PARA OPTAR AL GRADO DE:  
INGENIERO INDUSTRIAL

**“DISEÑO DE UN MANUAL BÁSICO DE EXPORTACIÓN PARA EL SECTOR  
AGROINDUSTRIAL A TRAVÉS DEL TLC CON LA UE”**

---

Ing. César Augusto Palma  
Lector - Evaluador

---

Lic/Ing. Daniel Américo Figueroa  
Asesor

# AGRADECIMIENTOS

Han pasado seis meses desde que comenzamos este proceso, que por fin llegó a su final, que da por finalizado el trabajo de graduación de la carrera de Ingeniería Industrial. Han pasado más de cinco años desde inicié en el ciclo I 2003, en los cuales siempre estaba en mente, y como objetivo definido, finalizar los estudios universitarios. En este tiempo surgieron éxitos, desvelos y sobre todo esfuerzo por conseguir lo planeado.

Agradezco a Dios Todopoderoso por haber guiado mí caminar para poder culminar los estudios universitarios y guardarme de cualquier peligro ayer, hoy, mañana y siempre.

A toda la familia que siempre estuvo pendiente de mí y del avance en el estudio, para brindarme apoyo en todo momento. A mí mamá Alicia Valladares, que siempre estaba pendiente; que se desvelaba esperando a que llegara y que me despertaba en la madrugada, cuando tenía clases de mañana. De manera especial a mi abuela María Rita Domínguez (Q.D.D.G), que siempre tenía palabras de aliento para cualquier circunstancia y seguro desde el cielo sigue apoyándome.

A Denia Bolaños que siempre me brindó su amistad y apoyo, ya que no permitió que siguiera caminando hasta Cojutepeque. A Denia y Marvín Villegas que siempre me tomaron en cuenta en cualquier trabajo grupal, cuando llevábamos las mismas asignaturas y sobre todo la amistad que nos unía.

A los compañeros de grupo, que permitieron mi incorporación, cuando ya estaban formados como grupo, y poder apoyarlos en el desarrollo del trabajo de graduación. A los amigos que no menciono, pero que también estuvieron ahí, y que formamos grupos de estudio y/o de tareas que siempre pasamos momentos divertidos e inolvidables.

**Jaime Marcos Arias Valladares.**

**Julio de 2008.**

# **AGRADECIMIENTOS**

A Dios Todopoderoso, por que siempre me acompaño y brindo entendimiento, sabiduría, fortaleza y paciencia para superar todos los obstáculos durante mis estudios, y logrando así el cumplimiento de mí meta.

A mis padres Cristina Barrera y Alfredo Hernández, por haberse sacrificado tantos años y por apoyarme incondicionalmente en todos los momentos buenos y malos, ya que sin ellos no hubiera podido culminar mi carrera.

A mis hermanas por acompañarme y apoyarme durante el desarrollo de mis estudios.

A mis compañeros de tesis, Carlos Jiménez y Jaime Marcos Arias Valladares, por ser personas dedicadas a trabajar ardua y seriamente en el alcance de nuestro objetivo.

A mis hermanos de la Iglesia T.B.I. por tenerme siempre presente a través de cada una de sus oraciones.

A mis amigos y amigas (que se que no es necesario mencionarlos a cada uno porque se que se dan por aludidos) que conocí a través de mi carrera, que fueron una alegría y un apoyo durante todo mis estudios.

A los catedráticos que no sólo se convirtieron en solamente educadores sino en amigos que se tomaron el tiempo para aconsejarme y apoyarme.

Gracias a todos los que de una u otra manera me animaron a seguir luchando por conseguir mi meta.

**Perla del Rocío Hernández Barrera.**

**Julio de 2008.**

# **AGRADECIMIENTOS**

En primer lugar agradezco a Dios Todopoderoso y a la Virgen María por haberme ayudado en todo este proceso, que a pesar de todas las dificultades que se me presentaron a lo largo del desarrollo de mi carrera e inclusive en el proceso de graduación, siempre me ayudó en todo momento.

A mi familia que siempre ha estado conmigo en los buenos y en los malos momentos, gracias por su apoyo incondicional; de manera especial a mis padres y hermana, que siempre me impulsaron a seguir adelante y no desfallecer ante los problemas.

A mi par de angelitos, Alejandro y Diego que son la fuerza que me impulsa a ser mejor cada día, a seguir adelante ante cualquier situación y no dejarme caer ante las dificultades.

A mis amigos y compañeros de trabajo que siempre me apoyaron en todo momento, especialmente cuando tenía clases o algún parcial, gracias por su ayuda incondicional.

A mis compañeros de tesis Jaime Marcos Arias y Perla Hernández, por comprenderme y compartir cada momento de alegrías y tristezas en nuestro proceso, les agradezco su apoyo incondicional y su esfuerzo por terminar esta última etapa.

**Carlos Francisco Jiménez Martínez.**

**Julio de 2008.**

## INDICE DE CONTENIDO

Introducción	i
Objetivos	iii
Objetivo General	iii
Objetivos Específicos	iii
Alcances	iv
Limitaciones	v
Planteamiento de la problemática a estudiar	vi
Importancia	viii
Justificación	x
Proyección Social y Desarrollo Empresarial	xi
CAPITULO I: GENERALIDADES DE LAS PYMES	1
1.1 Definición PYMEs	2
1.1.1 Definición de MIPYMEs	2
1.1.2 Definición PYMEs en El Salvador	4
1.1.3 Definición PYMEs en la Unión Europea	7
1.2 Orígenes y Evolución de las PYMEs	8
1.3 Importancia de las PYMEs en el desarrollo de la economía Salvadoreña	11
1.3.1 Encuesta “Dinámica de las MYPEs” 2004	12
1.3.2 VII Censos Económicos, 2005	14
1.3.3. Principales actividades económicas	30
1.3.4. Principales actividades económicas por departamento	44
1.4 Características de las PYMEs	51
1.5 Clasificación de las PYMEs	57
1.6 Sector Agroindustrial: importancia, características y estructura	60
1.6.1 Importancia	60

1.6.2 Características del Sector Tradicional y el no tradicional o Moderno	62
1.6.2.1 Evolución del sector agropecuario	62
1.6.2.2 Evolución del área sembrada de productos tradicionales	62
1.6.2.3 Tenencia de la tierra	64
1.6.2.4 Caracterización del sector tradicional	65
1.6.2.5 Caracterización del sector no tradicional o moderno	65
1.6.3 Estructura de la producción	66
1.6.3.1 Modelo de industrialización por sustitución de Importaciones	67
1.6.3.2 Cambios estructurales	69
CAPITULO II: TRATADOS DE LIBRE COMERCIO	73
2.1 Marco Histórico	74
2.1.1 Documentos enmarcados como Antecedentes de los TLC	74
2.1.1.1 Iniciativa para la Cuenca del Caribe	74
2.1.1.1.1 Requisitos que deben cumplir los productos	74
2.1.1.2 Ampliación de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe	76
2.1.1.3 Antecedentes de la Unión Europea	78
2.1.1.4 Sistemas Generalizados de Preferencias	78
2.2.1.4.1 SGP de la Unión Europea	80
2.1.2 Antecedentes de los Tratados de Libre Comercio	83
2.1.2.1 Acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio	83
2.1.2.2 Organización Mundial del Comercio	86
2.1.2.3 Reglas de Origen	90
2.1.2.4 Administración Aduanera	90
2.1.2.5 Comercio de bienes	91
2.1.2.6 Medidas sanitarias y fitosanitarias	93

2.1.2.7 Normas internacionales	93
2.1.2.8 Medidas de emergencia	94
2.1.2.8.1 Salvaguarda Global	94
2.1.2.8.2 Procedimientos	94
2.1.3 Historia sobre los Tratados de Libre Comercio suscritos de El Salvador con otros países	95
2.1.4 Acuerdo de Asociación México – Unión Europea	110
2.2 Marco Conceptual	115
2.2.1 Euro-Retailer Produce Working Group (EUREPGAP)	115
2.2.2 Controles sobre la calidad comercial y las etiquetas	116
2.2.3 Controles sobre la sanidad de los alimentos	116
2.2.4 Autorización de aduana	117
CAPITULO III: ANÁLISIS ACTUAL DE LA OFERTA DE EXPORTACIÓN A LA UNIÓN EUROPEA.	119
3.1 Exportaciones de El Salvador	120
3.1.1 Exportaciones de El Salvador a la Unión Europea	122
3.2 Oferta de Bienes Agroindustriales e industriales	124
3.3 Vínculos entre Producción, Exportación e Importación	128
CAPITULO IV: DIAGNOSTICO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) DEL SECTOR AGROINDUSTRIAL	136
4.1 Metodología de Investigación	137
4.2 Objetivo de la Investigación	137
4.3 Metodología a utilizar	138
4.3.1 Requerimientos de información de la investigación	139
4.4 Análisis de la información obtenida.	142
4.5 Situación actual de las PYMEs del sector agroindustrial en los contextos del TLC con la UE.	144
4.6. Análisis de la situación actual de la PYMEs exportadora	168

4.7 Diagnóstico de la situación actual de las PYMEs	
agroindustriales de las zona metropolitana de San Salvador	169
4.8 Análisis FODA	170
CAPITULO V: MANUAL BÁSICO DE EXPORTACIÓN	177
Introducción	181
Objetivos del Manual	182
Ventajas del Manual	183
Unidad I: El sector agroindustrial y su relación con la UE	184
Unidad II: Reglas y Normas Básicas	188
Unidad III: Documentos de Exportación	209
Unidad IV: Requisitos de acceso al Mercado Europeo	219
Unidad V: Modelo para implementar el manual de exportación	
a las PYMEs del sector agroindustrial en El Salvador	223
Unidad VI: Procedimiento Aduanal para Exportar	238
Unidad VII: Formularios	243
Unidad VIII: Apéndices	245
CAPITULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	291
Conclusiones	292
Recomendaciones	294
BIBLIOGRAFIA	298
GLOSARIO	301
ABREVIATURAS	310



por productividad bruta/rendimiento	29
Cuadro 11: Dimensión e impacto económico y social de establecimientos por segmento (número de establecimientos)	31
Cuadro 12: Dimensión e impacto económico y social de establecimientos por segmento (Personal ocupado)	35
Cuadro 13: Remuneraciones pagadas en las MIPYMEs por Actividades Económicas Censadas	39
Cuadro 14: Dimensión e impacto económico y social por remuneraciones pagadas en segmentos MIPYMEs por actividades económicas	40
Cuadro 15: Resumen de la evaluación de las MIPYMEs	43
Cuadro 16: Estructura Empresarial por Segmento MIPYMEs en orden de magnitud en los Departamentos	45
Cuadro 17: Personal Ocupado por Ubicación Geográfica Departamental	46
Cuadro 18: Dimensión e impacto económico y social por Magnitud de Generación de los Departamentos	48
Cuadro 19: Dimensión e impacto económico y social por orden de importancia	50
Cuadro 20: Dimensión e impacto económico y social por remuneraciones según orden de importancia	51
Cuadro 21: Criterios de clasificación para las MIPYMEs	59
Cuadro 22: Cultivos en El Salvador 1967-2001	63
Cuadro 23: Evolución de la tenencia de la tierra	65
Cuadro 24: Los 50 productos más demandados a	

El Salvador por el resto del Mundo	124
Cuadro 25: Proporción de las Exportaciones e Importaciones con respecto al PIB a Precios Corrientes (P.C).	129
Cuadro 26: PIB a Precios Constantes por actividad económica	131
Cuadro 27: Estructura del PIB a Precios Constantes	132
Cuadro 28: Empleos generados por los principales sectores productivos del país	133
Cuadro 29: Exportaciones a Europa por país destino	134
Cuadro 30: Riesgos biológicos	348
Cuadro 31: Riesgos químicos	349
Cuadro 32: Riesgos Físicos	349
Cuadro 33: Detalle de riesgos por fase de proceso y correspondiente medida preventiva.	350
Cuadro 34: Evaluación de significancia de riesgo para la operación X.	351
Cuadro 35: La Significancia de Riesgos	351

### **INDICE DE TABLAS**

Tabla 1: Promedio de Empleos	52
Tabla 2: Promedio de Empleos en el Área Metropolitana	52
Tabla 3: Promedio de Empleos en la industria PYMEs	53
Tabla 4: Principales mercados de las PYMEs	54
Tabla 5: Clasificación por sexo de los empresarios de las PYMEs	56
Tabla 6: Experiencia laboral de los empresarios (Años ejerciendo)	56
Tabla 7: Clasificación de las empresas según CONAMYPE	57
Tabla 8: Clasificación de las empresas según BMI	57
Tabla 9: Clasificación de las empresas según Financiera Calpiá	58

Tabla 10: Clasificación de las empresas según DIGESTYC	58
Tabla 11: Rondas de negociación entre Centroamérica y la Unión Europea 2007-2008	109
Tabla 12: Evaluación del análisis FODA	171

### **INDICE DE FIGURAS**

Figura 1: Vínculos históricos entre la OMC y la UE	90
Figura 2: Tratados y Acuerdos suscritos y ratificados por El Salvador	110
Figura M1: Proceso de exportación	218
Figura M2: Representación genérica del modelo para implementar un manual para la exportación de productos agroindustriales a la Unión Europea, y su relación con el Ciclo Deming.	227
Figura M3: Representación esquemática de las Etapas del Modelo para Implementar un manual de exportación de productos agroindustriales a la UE	232
Figura M4: Pre-requisitos del Plan HACCP	267

### **INDICE DE GRÁFICOS**

Gráfico 1: Relación comercial entre El Salvador y el resto de Centroamérica	96
Gráfico 2: Relación comercial entre El Salvador y México	97
Gráfico 3: Relación comercial entre El Salvador y República Dominicana	98
Gráfico 4: Relación comercial entre El Salvador y Chile	99
Gráfico 5: Relación comercial entre El Salvador y Panamá	100
Gráfico 6: Relación comercial entre El Salvador y Estados Unidos	101
Gráfico 7: Relación comercial entre El Salvador y Colombia - Venezuela	102
Gráfico 8: Relación comercial entre El Salvador y la Comunidad Andina	103

Gráfico 9: Relación comercial entre El Salvador y Taiwán	104
Gráfico 10: Comparativo entre Exportaciones e Importaciones El Salvador – UE	122
Gráfico 11: Balanza Comercial de El Salvador con Europa	123
Gráfico 12: Rubros Exportados por El Salvador hacia la UE	127
Gráfico 13: Proporción de las Exportaciones e Importaciones con respecto al PIB a Precios Corrientes	130
Gráfico 14: Listado de productos agroindustriales que fabrican en las empresas	148
Gráfico 15: Tiempo de funcionamiento de las empresas	148
Gráfico 16: Número de empleados de las empresas	149
Gráfico 17: Apoyo por instituciones a las empresas	150
Gráfico 18: Crecimiento de las empresas	151
Gráfico 19: Problemas principales de las empresas	152
Gráfico 20: Mercados de las empresas	152
Gráfico 21: Conocimiento sobre los TLC de las empresas	153
Gráfico 22: Sabe que es un TLC	154
Gráfico 23: Definición de un TLC por las empresas	154
Gráfico 24: Conocimiento sobre TLC firmados por El Salvador	155
Gráfico 25: Conocimiento sobre los productos que intervienen en un TLC	156
Gráfico 26: Productos que intervienen en un TLC	156
Gráfico 27: Conocimiento de las empresas si sus productos que fabrican están relacionados con los TLC	157
Gráfico 28: Efectos en las empresas por la introducción de sus productos	158
Gráfico 29: Apreciación de los efectos del TLC en la venta de sus productos	158
Gráfico 30: Valoración del efecto positivo de las empresas por los TLC suscritos por El Salvador	159
Gráfico 31: Valoración del efecto indiferente de las empresas por los TLC suscritos por El Salvador	160

Gráfico 32: Conocimiento sobre los productos fabricados por las empresas son exportados actualmente	161
Gráfico 33: Conocimientos de los requisitos necesarios para poder exportar	161
Gráfico 34: Efectos de los TLC en su empresa	162
Gráfico 35: Conocimientos sobre entidades que asesoren para poder exportar hacia la UE	163
Gráfico 36: Conocimientos de los requisitos para exportar a la UE	164
Gráfico 37: Conocimiento de la capacidad exportadora de sus propias empresas	164
Gráfico 38: Conocimiento del SGP-Plus que brinda la Unión Europea	165
Gráfico 39: Conocimiento para aprovechar los beneficios del SGP-Plus	166
Gráfico 40: Conocimiento de alguna guía o manual para exportar a la UE	166
Gráfico 41: Necesidad de crear un manual básico necesarios para poder exporta hacia la UE	167
Gráfico M1: Rubros Exportados por El Salvador hacia la UE	186

## INTRODUCCION

El presente estudio está enfocado en uno de los grandes problemas que actualmente tiene El Salvador, el cual es una balanza comercial externa negativa que se observa a través de los años, producto del aumento dispar de las importaciones con respecto a las exportaciones<sup>1</sup>.

En las exportaciones se ha observado un aumento significativo debido a ciertos cambios favorables para los productos de exportación en el mercado internacional que han favorecido específicamente cultivos de exportación como el azúcar y el café.

La firma a corto plazo del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea presenta las posibilidades de penetrar en un amplio mercado, que en este momento esta siendo usado con limitaciones. Muchas Pequeñas y Medianas Empresas (PYMEs) actualmente producen bienes necesarios en la Unión Europea pero por falta de información o desconocimiento de las oportunidades que podría brindar el mercado europeo, y el beneficio no es máximo para las empresas salvadoreñas. Una barrera importante son las normativas exigidas a las exportaciones y por las cuales muchas PYMEs no obtienen las subvenciones que, actualmente, brinda el Sistema Generalizado de Preferencias y las ventajas que en el futuro podrían ofrecer los Tratados de Libre Comercio proveniente de la Unión Europea. Por tal motivo es necesario realizar un estudio de las PYMEs del sector agroindustrial, ya que es el que mayor crecimiento ha experimentado los últimos años.

## DESCRIPCION CAPITULAR

El presente trabajo consta de seis capítulos:

**Capítulo I:** En este capítulo se describen las generalidades del sector PYME, sus diversas definiciones, la importancia de éstas en el desarrollo de la economía, la evolución del sector agroindustrial, así como también su importancia, características y estructura.

---

<sup>1</sup> Fuente Banco Central de Reserva, Revista Trimestral enero – marzo 2008.

**Capítulo II:** en este capítulo se describen: En el Marco Histórico la evolución de los Tratados de Libre Comercio, así como también una breve descripción de los diversos TLC suscritos actualmente con El Salvador, además al no existir un TLC se toma como base para la elaboración del manual el vigente Acuerdo de Asociación entre México y la Unión Europea, en el Marco Conceptual se describe la información necesaria para la elaboración del manual.

**Capítulo III:** se analiza la situación actual de la oferta exportadora que posee El Salvador y que actualmente se envía hacia la Unión Europea, su Balanza Comercial y su relación con el Producto Interno Bruto.

**Capítulo IV:** aquí se realiza un diagnóstico de la situación actual del sector agroindustrial, utilizando un FODA como herramienta para proponer alternativas ante dicha situación.

**Capítulo V:** se encuentra el manual básico, el cual consta de ocho unidades en el que se describen lo siguiente: La relación del sector agroindustrial con la Unión Europea, sus reglas y normas básicas, una breve descripción de los documentos necesarios para exportar, los requisitos para acceder a dicho mercado, así como también un modelo para implementar el manual, finalizando con el proceso aduanal para exportar, sus formularios y apéndices respectivos.

**Capítulo VI:** en este capítulo se encuentran las conclusiones y recomendaciones, debido a que actualmente no existen documentos y estudios que ayuden a las PYMEs del sector agroindustrial a que exporten a la Unión Europea, sobre las barreras que impiden el acceso a dicho mercado, se hace necesario el diseño de un manual básico que oriente a dicho sector a exportar cumpliendo con las normativas y reglamentos exigidos.

## **OBJETIVOS**

### **Objetivo General:**

Diseño de un manual básico de exportación para las PYMEs del sector agroindustrial a través del Tratado de Libre Comercio con la UE.

### **Objetivos Específicos:**

1. Identificar las empresas PYMEs, cuyos productos agroindustriales ya se están exportando al mercado europeo.
2. Identificar la normativa legal vigente exigida por la UE a las exportaciones salvadoreñas.
3. Conocer la situación actual de las PYMEs del sector agroindustrial mediante un diagnóstico realizado en las mismas.
4. Diseñar un Manual para las PYMEs del sector agroindustrial, que contenga las principales pautas y condiciones básicas para exportar hacia la UE.
5. Elaborar un modelo para las PYMEs del sector agroindustrial con el fin de una futura implementación en dicho sector del manual básico propuesto.

## **ALCANCES**

- El estudio se realizará en las PYMEs del sector agroindustrial salvadoreño.
- El estudio incluirá, por medio de análisis de las PYMEs del sector agroindustrial localizadas en le área Metropolitana de San Salvador y sus alrededores, para determinar la situación actual y el acceso al mercado europeo.
- La información organizada, contenida en el documento, sirva de apoyo para futuros proyectos de investigación.

## LIMITACIONES

➤ De Acceso a la Información:

El estudio se realizará tomando como referencia información bibliográfica proveniente de instituciones, revistas y diferentes artículos salvadoreños e internacionales relacionados con el tema.

Al no existir Tratados de Libre Comercio vigentes con la UE, se tomará como base el existente entre México y la UE, y relacionándolo con el SGP vigente en el área centroamericana; acoplándolo al mercado exportador salvadoreño.

➤ De Estudio:

Se llevará a cabo en las PYMEs del sector agroindustrial de El Salvador.

El manual no se llevará a su fase de implementación, pero servirá como una herramienta para empresas que en el futuro exporten al mercado europeo.

➤ De normativas:

Se incluirán las normas más importantes que exige actualmente la Unión Europea para ingresar alimentos agroindustriales a sus estados miembros.

## PLANTEAMIENTO DE LA PROBLEMÁTICA A ESTUDIAR.

El principal problema detectado para iniciar un proceso fluido de las exportaciones a Europa, es la falta de conocimiento de las empresas productoras que podrían convertirse potencialmente en exportadores. Tal conocimiento no solo incluye un manual básico necesario para poder exportar sus productos a la Unión Europea (UE), sino también la necesidad de cumplir la normativa para que sus productos puedan ser aceptados en el exigente mercado europeo.

Las exportaciones a Europa están compuestas por rubros importantes como: café, azúcar, miel de abeja, y otros productos.

La Dirección de la Renta de Aduanas menciona como rubros importantes a los anteriores y otros, que podrían permitir conectar como exportadores a las PYMEs siempre y cuando se lograra desarrollar formas de productividad sustentable.

Mediante el análisis de diferente información recolectada, se encontraron las siguientes problemáticas en el sector agroindustrial:<sup>2</sup>

- Falta de incentivos tecnológicos y de logística en el envío de los productos que se exportan a la UE por parte del gobierno.
- Falta de incentivos económicos para la fabricación de productos nacionales destinados a exportar a la UE.
- Poca o nula divulgación de los productos que entran al mercado europeo con cero o bajo arancel.
- Poca o nula divulgación de las Normativas de calidad y medio ambientales que exige la UE para poder importar productos de países subdesarrollados de

---

<sup>2</sup> *Revista El Economista*. #63, 29/01/08, Pág.24-29.  
*Revista El Economista* #62, 18/12/07, Pág.08-12.

acuerdo a las normas del Sistemas Generalizados de Preferencias.

- Falta de acceso a medios de comunicación (internet, teléfonos, prensa, radio) en pro de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMEs) salvadoreñas.

## IMPORTANCIA

A través del tiempo los países han entrado a un proceso de globalización en el que las reglas del comercio mundial han sufrido transformaciones, que se han convertido en una exigencia para poder subsistir en el mercado nacional e internacional y el acceso a los mismos.

Hay diversos puntos de vista que aprueban y desaprueban los TLC, unos mencionan los beneficios probables que se pueden obtener de dichos acuerdos, entre ellos se pueden mencionar: Incremento en las inversiones de los países que los suscriben, aumento de las exportaciones, aumento del empleo, entre otros. En cambio, otros piensan en problemas como asimetrías, controversias, niveles de ventajas competitivas diferentes, entre otros.

Dentro de esta tendencia encontramos el próximo tratado a suscribirse entre el bloque Centroamericano y la UE, este es un mercado muy amplio que está compuesta por 27 países miembros y cerca de 500 millones de habitantes, con un PIB de 9.6 billones de euros, que representan el 20% del comercio mundial<sup>3</sup>

La ruta para obtener mejores resultados en las exportaciones con el exterior, es la de producir la mayor cantidad posible de productos con mayor valor agregado.

El sector agroindustrial de El Salvador para el año 2006 a obtenido una variación anual del 7.5%, significando un aporte de el 12% en el Producto Interno Bruto Anual con una variación a precios constantes, este es un sector en pleno crecimiento en sus exportaciones<sup>4</sup>.

Desde el punto de vista de la ingeniería industrial, es muy valioso hacer un estudio de la realidad actual en que se encuentra el sector agroindustrial exportador de El Salvador hacia el mercado europeo. Será necesario conocer los requisitos básicos

---

<sup>3</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/Uni%C3%B3n\\_Europea](http://es.wikipedia.org/wiki/Uni%C3%B3n_Europea)

<sup>4</sup> Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador.

para poder exportar hacia el mercado europeo, de tal forma que se necesitará el diseño de un manual que trate sobre los requisitos, tramites, documentación, y otros puntos para que las PYMEs puedan ingresar a dicho mercado.

## **JUSTIFICACIÓN**

En la actualidad las PYMEs salvadoreñas del sector agroindustrial poseen productos que podrían ser requeridos en el viejo continente. En este sentido es necesario realizar estudios a dicho sector con el fin de aprovechar las oportunidades y beneficios de la exportación a dicho mercado.

Con la posible firma de un Tratado de Libre Comercio con la UE, se abre una oportunidad para que estos productos puedan exportarse al mercado europeo con más amplitud.

Para lograr el cumplimiento de los requisitos de exportación a la UE, es necesario contar con un manual básico que incluya los diferentes aspectos que involucra el tratado y sus requerimientos de acceso para que las PYMEs puedan lograr el cumplimiento de los mismos y puedan acceder a dicho mercado.

## **PROYECCION SOCIAL Y DESARROLLO EMPRESARIAL.**

El aporte social y empresarial que ofrece el desarrollo (investigación, análisis y diseño de un manual) que se resume a continuación:

➤ De Proyección Social:

1. Contribuir a enriquecer los conocimientos de estudiantes de la Universidad Don Bosco, y de otras instituciones educativas; interesados en desarrollar estudios sobre Tratados de Libre Comercio y el nivel de competencias requeridos por las empresas nacionales para poder acceder a mercados internacionales.
2. Establecer un vínculo de enlace para fortalecer la relación universidad – empresa por medio del estudio a las PYMEs del sector agroindustrial.

➤ De Desarrollo Empresarial:

3. Facilitar un documento técnico e informativo para PYMEs u otros interesados, con énfasis en el sector agroindustrial, con el fin de proporcionar un manual básico para exportar hacia el continente europeo.
4. Proporcionar a la población en general de una herramienta de consulta que contenga conceptos básicos sobre la exportación aprovechando los TLC.

# **CAPITULO I: GENERALIDADES DE LAS PYMES**

## CAPITULO I: GENERALIDADES DE LAS PYMES

### 1.1 Definición PYMEs.

#### 1.1.1 Definición de MIPYMEs

Es un hecho que a nivel internacional no existen definiciones únicas sobre las empresas del sector de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMEs). Aun cuando incorporan los elementos básicos del concepto empresa, se observa que cada país determina sus propios criterios y definiciones en función de sus respectivas condiciones, perspectivas y fines. A nivel nacional, aunque tampoco existe homogenización, las definiciones utilizadas consideran en diferentes grados, la dimensión financiera – en términos de las ventas o nivel de activos – combinada o no según los fines, con la dimensión laboral – en términos del número de trabajadores o empleo –.

Con base en lo anterior, la adopción de definiciones de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMEs) para el caso de nuestro país, considera los siguientes criterios:

1. Parte del concepto general de empresa: **“el desempeño organizado de una actividad económica planificada y sistemática a través de una unidad organizativa con personalidad jurídica, con la finalidad de producir, intermediar o vender bienes o servicios, en el mercado”**; simplificando los requisitos implícitos en la misma.
2. Contempla aquellas variables que determinan y afectan su desempeño para identificar en función de ellas, las directrices de política necesarias para asegurar su desarrollo, basado en la productividad de sus recursos y las mejores estrategias de apoyo y atención que faciliten su inserción competitiva en los mercados local, regional e internacional; conducentes a la rentabilidad de sus operaciones y el bienestar de sus propietarios y de sus trabajadores, en función de lo cual se determinan fundamentalmente:
  - a. La **“dimensión laboral”** que clasifica a las empresas de acuerdo al número máximo de trabajadores empleados remunerados y permanentes que las conforman;

- b. La “**dimensión financiera**” que toma en cuenta el valor de las ventas brutas de las empresas.
- c. “Establecimiento o local Fijo” para realizar sus operaciones empresariales, exceptuando de dicha aplicación a los empresarios “unipersonales” que en su mayoría desarrollan sus actividades de forma ambulante.

**Cuadro 1: Clasificación de unidad económica o Segmento Empresarial**

Concepto según Tamaño de Unidad Económica o Segmento Empresarial	Indicadores (Dimensiones)		
	Establecimiento	Laboral (Trabajadores permanentes remunerados)	Financiera (Ventas Brutas Anuales)
<b>Cuenta Propia o Autoempleo.</b> "Toda persona que desarrolla una actividad económica en forma independiente, en un local fijo o de forma ambulante, con ventas brutas anuales inferiores a \$5,715, y sin trabajadores remunerados"	<b>Fijo o ambulante</b>	<b>Sin trabajadores remunerados</b>	<b>Hasta \$5,715</b>
<b>Microempresa</b> "Persona natural o jurídica que opera en el mercado produciendo y/o comercializando bienes o servicios por riesgo propio, con un nivel de ventas brutas anuales de hasta \$100,000; y hasta 10 trabajadores remunerados".	<b>Fijo</b>	<b>Hasta 10</b>	<b>Hasta \$100,000</b>
<b>Pequeña Empresa</b> "Persona natural o jurídica que opera en el mercado produciendo y/o comercializando bienes o servicios por riesgo propio, a través de una unidad organizativa, con un nivel de ventas brutas anuales hasta de \$1,000,000; y hasta 50 trabajadores.	<b>Fijo</b>	<b>Hasta 50</b>	<b>Hasta \$1,000,000</b>

Concepto según Tamaño de Unidad Económica o Segmento Empresarial	Indicadores (Dimensiones)		
	Establecimiento	Laboral (Trabajadores permanentes remunerados)	Financiera (Ventas Brutas Anuales)
<b>Mediana Empresa</b> "Persona natural o jurídica que opera en el mercado produciendo y/o comercializando bienes o servicios por riesgo propio, a través de una unidad organizativa, con un nivel de ventas brutas hasta de \$7,0 millones y hasta 100 trabajadores remunerados".	<b>Fijo</b>	<b>Hasta 100</b>	<b>Hasta \$7,0 Millones</b>

Nota: Las Empresas contenidas en un segmento no están incluidas en el siguiente.

**Fuente:** El Salvador, Generando Riqueza desde la Base: Políticas y Estrategias para la Competitividad Sostenible de las MIPYMEs – Ministerio de Economía.

En términos conceptuales, la aplicación de tales criterios se da en forma complementaria, principalmente en tanto ello se da en un contexto real de globalidad del país, en que el uso de nuevas tecnologías como respuesta operativa para alcanzar el mejoramiento continuo de la calidad-productividad-competitividad en los mercados globales, locales o internacionales, puede dar como resultado una empresa intensiva en capital que opere con un reducido número de empleados remunerados, sin que sea una MIPYME. Sin embargo, habrá que tomar en consideración que en algunos programas de apoyo empresarial, cuyo fin es apalancar a las empresas con mayor potencial de crecimiento, tal aplicación puede hacer uso independiente de la dimensión laboral o financiera.

### 1.1.2 Definición PYMEs en El Salvador

A diferencia de lo que ocurre en el sector de la microempresa, en El Salvador no existe una definición única del significado PYMEs. Las definiciones y los criterios utilizados varían entre las distintas instituciones públicas o privadas que están relacionadas con el desarrollo de este segmento empresarial. Estas definiciones

tienden a utilizar los criterios de clasificación de las empresas que más se adecuan a la disponibilidad de información estadística oficial o bien a las necesidades prácticas que se deriven del tipo de servicios que presten a ese sector empresarial.

Así, la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), las define de la siguiente forma:

**Microempresa:** unidades empresariales que tienen hasta diez trabajadores y genera ingresos mensuales por ventas hasta \$5,714.28.

**Pequeña empresa:** aquella institución que tiene hasta cincuenta empleados y realiza ventas mensuales entre \$5,714.28 y \$57,142.85.

Esta institución no considera, a la fecha, una definición de mediana empresa.

Siempre dentro del sector público, el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), utiliza los siguientes criterios:

**Microempresa:** unidades empresariales que tienen hasta diez trabajadores y genera ingresos mensuales por ventas hasta \$5,714.28.

**Pequeña empresa:** aquella institución que tiene hasta cincuenta empleados y realiza ventas mensuales entre \$5,714.28 y \$57,142.85.

**Mediana empresa:** son todas aquellas empresas que emplean entre cincuenta y ciento noventa y nueve empleados y cuyas ventas mensuales oscilan entre \$57,142.85 y los \$380,000.00.

En el campo de las instituciones privadas de desarrollo, la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES) hace uso de dos clasificaciones distintas para determinar el tamaño de la empresa. Una de estas definiciones combina el número de empleados y el volumen de ventas. La segunda, integra el número de empleados y el valor total de los activos de la empresa<sup>5</sup>.

Por otra parte, programas de apoyo al sector de la PYME que cuentan con la ayuda de la cooperación internacional, tales como SWISSCONTACT y GTZ, utilizan

---

<sup>5</sup> El uso de estas definiciones responde a las necesidades de manejo de información y de trabajo de dos diferentes departamentos (programas) dentro de FUSADES que se relacionan con el sector.

exclusivamente el criterio del número de empleados para la clasificación PYME. SWISSCONTACT las define de la siguiente forma:

**Microempresa:** unidades empresariales que tiene entre uno y diez trabajadores.

**Pequeña empresa:** aquella institución que tiene entre once y cincuenta empleados.

**Mediana empresa:** son todas aquellas empresas que emplean entre cincuenta y cien empleados.

GTZ utilizando el criterio del número de empleados, las define de la siguiente manera:

**Pequeña empresa:** aquella institución que tiene entre once y cuarenta y nueve empleados.

**Mediana empresa:** son todas aquellas empresas que emplean entre cincuenta y noventa y nueve empleados.

Esta institución contiene una definición para microempresa.

Las instituciones financieras, tanto bancarias como no bancarias, han adoptado sus propias definiciones. La Financiera Calpiá utiliza como criterio el monto de los préstamos que se le pueden conceder, de la siguiente manera<sup>6</sup>:

**Microempresa:** es aquella a la que se le concede préstamos entre \$57.14 y \$5,142.85.

**Pequeña empresa:** es aquella a la que se le concede préstamos del rango \$5,142.85 y \$57,142.85.

Esta institución no considera, a la fecha, una definición de mediana empresa. Sin embargo, dentro de su cartera de clientes, si brinda ayuda financiera a la mediana empresa.

Dentro del sector público, la Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC) del Ministerio de Economía, entidad responsable de la generación de información económica oficial en el país, dispone de la siguiente clasificación de lo que se va a entender por los distintos tamaños de empresas, en base al número de

---

<sup>6</sup> Esta clasificación de las firmas tiene como base los parámetros de ventas anuales establecidos por la CONAMYPE en su clasificación de micro y pequeñas.

personas ocupadas (PO):

**Cuadro 2: Clasificación de empresas por personal ocupado (PO)**

<b>Concepto</b>	<b>Número de personas ocupadas (PO)</b>
Microempresa	0 - 9
Pequeña Empresa	10 – 49
Mediana Empresa	50 – 99
Gran Empresa	Más de 100

**Fuente:** Ministerio de Economía-DIGESTYC

El Programa Nacional de Competitividad, también dependiente del Ministerio de Economía, considera a las empresas PYMEs como aquellas que tienen hasta noventa y nueve empleados y ventas anuales de hasta \$3.0 millones, sin establecer diferencias entre pequeñas y medianas.

### **1.1.3 Definición PYMEs en la Unión Europea.**

Según la Recomendación de la Comisión Europea de la Unión Europea de 6 de mayo de 2003, basándose en la Carta de la Pequeña Empresa emitida en el Consejo Europeo de Santa María da Feira (Portugal) en junio de 2000, con entrada en vigor el 1 de enero de 2005, es la unidad económica con personalidad jurídica o física que reúna los siguientes requisitos:

- Que emplee a menos de 250 trabajadores.
- Que tenga un volumen de negocios inferior a 50 millones de euros o un balance general inferior a 43 millones de euros.
- Que no esté participada en un 25% o más de su capital por una empresa que no cumpla los requisitos anteriores, aunque podrá superarse dicha participación en los siguientes casos:
  - Por pertenecer la empresa a sociedades públicas de participación, sociedades de capital riesgo o a inversores institucionales, siempre que éstos no ejerzan, individual o conjuntamente, ningún control sobre la empresa.

- Si el capital está distribuido de tal forma que no es posible determinar quien lo posee y si la empresa declara que puede legítimamente presumir que el 25% o más de su capital no pertenece a otra empresa o conjuntamente a varias empresas que no responden a la definición de PYME o de pequeña empresa, según el caso<sup>7</sup>.

España al ser parte de la Unión Europea, posee la siguiente clasificación PYMEs, que es utilizado en forma promedio y se clasifica de la siguiente forma:

**Cuadro 3: Clasificación de empresas por sus Ingresos y Volumen de Activos**

<b>España</b>	<b>Empleados</b>	<b>Ingresos anuales</b>	<b>Volumen de Activos</b>
Micro	Menor de 10	Inferior o igual a 5 millones de euros	Inferior o igual a 2 millones de euros
Pequeña	Menor de 50	Inferior o igual a 10 millones de euros	Inferior o igual a 10 millones de euros
Mediana	Menor de 250	Inferior o igual a 50 millones de euros	Inferior o igual a 50 millones de euros

**Fuente:** El Economista; No. 65/ 25 de marzo de 2008, El Salvador

## 1.2 Orígenes y Evolución de las PYMEs en El Salvador.

### Introducción

En los albores de la humanidad debía ser autosuficiente, ante esta difícil situación cada individuo se fue dedicando a una actividad diferente de acuerdo habilidades. Es aquí donde se inicia la división del trabajo, el comercio, y posteriormente surgen las primeras empresas en su forma rudimentaria.

Actualmente en El Salvador esta compuesta por micro y pequeñas empresas que conforman más del 98% del total de la industria (según CONAMYPE). La importancia que tiene este tipo de empresas es evidente y desempeñan un papel significativo en la recuperación y reordenación de la economía nacional.

<sup>7</sup> Fuente: [http://es.wikipedia.org/wiki/Pyme#Uni.C3.B3n\\_Europea](http://es.wikipedia.org/wiki/Pyme#Uni.C3.B3n_Europea)

Otra forma de plantear la importancia económica y social que tienen las PYMEs en un contexto de mundo globalizado es el papel intermediario de esta actividad empresarial que va canalizando nuevas estrategias de desarrollo en cada país, de acuerdo a sus modelos de sistematización productiva, culturales y políticos.

El Sector PYMEs es considerado hoy en día como parte importante del desarrollo social y económico del país sobre todo frente a la necesidad de generación de empleo e ingreso familiar.

Los vaticinios de sobre vivencia de las PYMEs no siempre fueron halagadores, según algunos economista (John Galbraith) "... La pequeña empresa no desempeña un papel importante en la economía de los países y que tarde o temprano su papel disminuirá significativamente". Con el correr de los años se demostró lo contrario, en la mayoría de los países desarrollados las grandes empresas comienzan a tener desequilibrios y las pequeñas empresas no solo se mantienen y se multiplican sino surgen con más ímpetu.

### **Orígenes**

En El Salvador las PYMEs nacen como una alternativa para procurar la sobrevivencia de grandes segmentos poblacionales. El desarrollo de esta rama de la economía fue lento porque sus inicios no se contaban con el apoyo decidido del estado.

A partir de 1985, surgieron diversos programas administrados por instituciones públicas y privadas, que tenían como objetivo fomentar y desarrollar el potencial de todos los sectores y en especial el de las PYMEs.

Es muy importante comprender el desarrollo que ha tenido el sector de la pequeña y mediana empresa en la economía nacional. La década de los 80 se caracterizo por una serie de alteraciones políticas, sociales y económicas. Según datos del Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), durante la década de los ochenta, se crearon entre 75,000 y 100,000 micro y pequeñas empresas. Por primera vez se consideran aspectos de apoyo; como el financiamiento para el sector. La Situación del desempleo se profundizo, la falta del empleo en el sector formal impulso la búsqueda de otras alternativas para obtener ingresos, dando surgimiento

a un número importante de micros y pequeñas empresas, algunas de las cuales han logrado un desarrollo considerable.

En los últimos años, se han reconocido a nivel mundial la importancia del sector PYMEs, lo que ha facilitado la creación de fuentes de recurso y los proyectos de cooperación hacia los países en vía desarrollo.

## **Evolución**

En el año 1980 a nivel mundial existió una contracción de la demanda de los centros industriales en materias primas producidas por los países del tercer mundo.

Según informes de Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) las economías latinoamericanas redujeron su Producto Interno Bruto hasta 10.1 %. Es de notar que las PYMEs fueron afectadas por esta fenomenología, pero fue muy notable que estas tuvieran caídas menos drásticas que las empresas grandes y que su potencial le dio capacidad para generar la mitad de los empleos no agrícolas (49.9%).

En El Salvador en el año 2000 las PYMEs generaban una ocupación para 1.6 millones personas. Para una población económicamente activa para el año 2006 que es de 2,874,000 personas, siendo la urbana de 1,806,000, se puede inferir tomando como base la generación de Empleo para el año 2000 de las PYMEs (1.6 millones), la importancia que tienen y siguen teniendo las PYMEs para contribuir al desarrollo económico del país<sup>8</sup>.

La apertura del comercio internacional ha aumentado las perspectivas y el interés de las PYMEs de posicionar sus productos en el mercado externo.

Es muy importante comprender el desarrollo que ha tenido el sector de las micro y pequeñas empresa en la economía nacional, como producto del entorno en que se ha desempeñado.

Sin embargo, el país tiene un tema pendiente con este sector que se mantienen operando en su gran mayoría en el sector informal, al margen de la legislación. El desarrollo del sector PYMEs requieren de la formalización de las empresas.

---

<sup>8</sup> Fuente: Banco Central de Reserva.

### **1.3 Importancia de las PYMEs en el desarrollo de la economía salvadoreña.**

La MIPYMEs ha demostrado tener capacidad para impulsar el crecimiento económico equitativo y sostenible. La importancia estratégica económica y social del sector de las MIPYMEs de cara al mejoramiento de las condiciones de vida de las familias salvadoreñas, ha sido confirmada a través de recientes investigaciones realizadas por el Ministerio de Economía a través de CONAMYPE Y DIGESTIC. Estas demuestran que independientemente de la diversidad en sus rangos de organización, niveles de ocupación y empleo remunerado que generan, los niveles de venta y rentabilidad con la que operan, su alta representatividad y crecimiento dentro del espectro económico es indiscutible.

Ello no es un fenómeno exclusivo de nuestro país, ya que aun cuando se utilizan diversos parámetros para su medición, la estructura empresarial de economías desarrolladas como Estados Unidos, Europa y Asia, demuestran también que su alta participación y gran aporte en términos de su capacidad productiva, de generación de empleos e ingresos, sustentan significativamente los procesos de crecimiento y desarrollo económico de los países. Similar fenómeno se observa en los países latinoamericanos.

Las razones de su existencia son diversas y van desde empresarios que “nacieron y se mantienen” con el espíritu emprendedor y de independencia, pasando por personas que no logran incorporarse al mercado laboral –por razones de edad, limitación en niveles educativos o calificación alcanzados, obligaciones y responsabilidades familiares que exigen disponer de flexibilidad de tiempo para cumplirlas, entre otros.-, otros que lo hacen por tradición familiar, o aquellos que por diversas razones deciden dejar de ser empleados e independizarse, hasta personas que teniendo la intención y la preparación necesaria para tener un empleo y remuneración fija, no encuentran oportunidades de empleo en el mercado, optando por incursionar en el mundo de los negocios. En cualquier caso, el emprender o desarrollar una actividad productiva o comercial resulta ser una alternativa de su situación individual particular, y a nivel agregado, para el país.

En nuestro país, a pesar de que todos reconocemos la importancia económica y social de las MIPYMEs, la valoración real de su dimensión, su crecimiento y aportes

efectivos a la economía y a nuestra sociedad, no estuvo valorada correctamente debido a que en el pasado por la no disposición de estadísticas sobre las mismas. Actualmente, sin embargo, se cuenta con dos grandes elementos estadísticos para valorar su dimensión y caracterización:

### **1.3.1 Encuesta “Dinámica de las MYPEs” 2004**

A fin de dimensionar el fenómeno de crecimiento de las MYPEs, es importante traer a consideración el valioso aporte de estimación-estadística de la Encuesta “Dinámica de las MYPEs 2003-2004” (MINEC-CONAMYPE-DIGESTIC), desarrollada con el marco muestral de la “Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples” (EHPM) de 1999, en el contexto del Proyecto de “Seguimiento Sectorial de la Micro y Pequeñas Empresas. Esta se realizó en:

- a) establecimientos de negocio – local o casa con identificación de negocio,
- b) en casa sin identificación de negocio, o
- c) de forma ambulante.

Como resultado de la misma, se estimó que en el país existen 525,353 hogares en cuyo seno, alguno(s) de sus miembros percibe(n) ingresos que provienen de desarrollar o ejercer alguna actividad económica en pequeño: productiva, comercial o de servicios. Estos estudios también ratifican que en la estructura empresarial de El Salvador coexisten unidades productivas de baja productividad y limitado mercado, que operan bajo riesgo propio y que generalmente se identifican como “Trabajadores por Cuenta Propia”, que nacen de la necesidad de autoemplearse, y que constituyen un importante segmento identificado que debe ser atendido con estrategias e instrumentos muy focalizados para mejorar sus destrezas y habilidades a fin de insertarse adecuadamente a los mercados.

En tal sentido, si bien el objeto de investigación de la Encuesta no es el Establecimiento o la Empresa en sí, su aporte estriba en la estimación del número de “Empresarios”, por la vía de equiparar tal concepto al de los “Ocupados” identificados en la EHPM, llegando a clasificarlos en “Patronos” – que cuentan con trabajadores, sean remunerados o no-; y los “ocupados por Cuenta Propia” – que no tienen

trabajadores-; los cuales se subdividen en “Ocupados por Cuenta Propia con Local” y los “Ocupados por Cuenta Propia sin local”, o Ambulantes.

En tal sentido, la identificación y conceptualización de los diferentes segmentos de empresarios, pretende facilitar la asistencia a todos los segmentos del sector, con el fin ultimo de acelerar el crecimiento, la productividad y competitividad de las MIPYMES salvadoreñas, dada su incidencia en la economía nacional como generadoras de empleo e ingreso, para un apreciable porcentaje de la población salvadoreña. Es por ello que, con base a la referida Encuesta se identifican y delimitan los siguientes segmentos de atención específicos:

**Cuadro 4: Encuesta dinámica de las MYPES**

<b>Encuesta "Dinámica de las MYPES" 1/ Con base a Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples - EHPM 1999</b>					
Clasificación de ocupados	Total	%	Micro	Pequeños	Características
Patronos	71,052	13.50	68,205	2847	Teniendo hasta 50 Trabajadores
Ocupados por cuenta propia con local (sin trabajadores)	82,717	15.80	82,717		En hogar o local fuera de ella
Ocupados por cuenta propia sin local (sin trabajadores) 2/	371,475	70.70	371,475		Actividad desarrollada en forma ambulante
Total	525,244	100.00	522,397	2847	
Estructura porcentual	100.00		99.50	0.50%	

Fuente: CONAMYPE – DIGESTYC

1/ No incluye a "Medianos Empresarios"

2/ Representados por paleteros, minutereros, carretones, canasteras, plomeros y de otros oficios; vendedores de dulces, mercería y otros

Oficios; vendedores de dulces, mercería y otros bienes, en forma ambulante.

De los anteriores resultados, es importante destacar:

- ✓ La alta proporción de “Ocupados por Cuenta Propia (con local o sin local)” que representan un total de 454,192 personas, que trabajan en forma independiente y sin trabajadores remunerados;
- ✓ De dicho total, un 81.8% (371,475) desempeñan sus actividades productivas, comerciales o de servicios, en forma ambulante, generando ingresos que apoyan los gastos familiares. El 18.2% restante, aun cuando desarrollan su actividad en un local, bien sea en su hogar o fuera del mismo, mantienen la característica de no tener personal remunerado;
- ✓ De acuerdo a los criterios aplicados en la investigación, las personas que trabajan como Cuentapropistas, se caracterizan por un nivel de ventas brutas anuales inferiores a los \$5,715.00, lo que equivale a una venta bruta promedio mensual de \$476.25;
- ✓ Aun cuando es importante destacar el espíritu emprendedor, y que por su nivel de ventas brutas anuales, los Cuentapropistas podrían ser incluidos en la clasificación de Microempresarios, la ausencia de personal remunerado determina que no se cumplan los criterios, por lo que en general se consideran como Autoempleo.

### **1.3.2 VII Censos Económicos, 2005.**

Una nueva herramienta estadística para dimensionar a las PYMEs en el país, la brindan los resultados de los VII Censos Económicos 2005 (año de referencia 2004) recientemente finalizados por la DIGESTYC, bajo la coordinación del Ministerio de Economía. Estos fueron ejecutados con base a metodologías internacionales de Naciones Unidas y la asesoría del Buro de Censos de los Estados Unidos. Al

respecto de tales resultados, es importante aclarar algunos detalles metodológicos:

- ✓ Los Sectores investigados son Industria, Agroindustria, Comercio, Servicios, Electricidad, Construcción y Transporte. El Sector Agropecuario será investigado a través del IV Censo Agropecuario a levantarse el último trimestre de 2007.
- ✓ El sujeto de investigación son los Establecimientos Económicos y no las Empresas. En tal sentido, y teniendo en consideración que una Empresa puede tener varios Establecimientos (sucursales de Bancos, de Operados Telefónicos, de Empresas de Comida Rápida, entre otros.) el número de Establecimientos reportados sería mayor al número de Empresas existentes en el país.
- ✓ Aun cuando la experiencia estadística señala que la anterior situación se observa principalmente con los grandes establecimientos, no se descarta la existencia de medianos establecimientos y en menor grado de pequeños, que estén agrupados en torno a una determinada Empresa o razón social.
- ✓ Los Establecimientos investigados incluyen a aquellos donde se realizan actividades económicas con alguna identificación, aun cuando se realicen al interior del hogar (pupuserías, tiendas, comedores, molinos y otras); por lo tanto, no se incluye actividades económicas realizadas en forma ambulante, ni aquellas realizadas al interior del hogar sin algún tipo de identificación exterior.
- ✓ Para efectos censales, el tamaño de los Establecimientos se clasifica en función del número del Personal Ocupado en los mismos, teniendo establecimientos “De 5 y más Ocupados” y los “De 4 y menos Ocupados”. Los primeros, fueron censados en su totalidad, y para los segundos se realizó un muestreo representativo, en tanto conservan características similares. Tras la aplicación de los representativos a nivel Nacional y Departamental, no así a

nivel Municipal.

- ✓ Sin embargo, a fin de acercarnos al número de MIPYMEs en el país, se ha realizado un procesamiento especial a través de aplicar a los resultados censales, los parámetros utilizados para medir a las MIPYMEs, planteados en la “Definición de las MIPYMEs”.

#### **a) Número de establecimientos**

Partiendo de las aclaraciones anteriores, los referidos Censos Económicos reportan la existencia de 175,178 Establecimientos Económicos en el país. Así, con base al **Cuadro 1, Pag. 3** podemos advertir lo siguiente:

Establecimientos MIPYMEs, Se identifican 174,406 establecimientos que llegan a representar el 99.6% del total nacional. Esto viene a confirmar la amplia base de nuestra estructura empresarial y su alta relevancia para nuestra economía en general y la economía familiar, en particular.

- ✓ Establecimientos por Segmento Empresarial. Dentro del referido total, destaca el número de Microempresas (158,574) que constituyen el 90.9% del total de MIPYMEs, y el 90.5% del total de establecimientos del país. Por su parte, los Pequeños (13,208) representan aproximadamente el 7.5% del sector y del país, y finalmente, los Medianos (2,624) que figuran con un 1.5% en ambas dimensiones.
- ✓ Establecimientos Cuentapropia. Otro dato de gran importancia económica y social, ha sido la identificación de 116,525 Establecimientos de Cuentapropistas o Autoempleados, que representan el 66.8% del total de establecimientos MIPYMEs, y del total de establecimientos censados a nivel

país<sup>9</sup>.

Si bien no cuentan con personal remunerado, la identificación del tamaño de Establecimientos Cuentapropistas se ha basado en la aplicación del criterio de su nivel de ventas brutas, con base a lo cual se encuentra que 114,785 serían Microestablecimientos, 1726 Pequeños y 14 Medianos, representando 72.39%, 13.1% y 0.5% del total de Establecimientos Cuentapropias.

### Cuadro 5: Dimensión e impacto económico y social de las MIPYMEs

MIPYMEs: DIMENSION E IMPACTO ECONOMICO Y SOCIAL  
Número Total de Establecimientos; Cuentapropistas y personal ocupado por segmento y por total de Actividades Económicas Censadas

Clasificación	Establecimientos		Personal Ocupado		Establecimientos Cuenta Propistas			Personal Ocupado por Cuentapropistas a/		
	Número	%	Número	%	Número	%	%b/	Número	%	%c/
Micro	158.274	90,52	264.365	37,79	114.785	98,51	72,39	142.843	97,51	54,03
Pequeño	13.208	7,54	112.576	16,09	1.726	1,48	13,07	4	2,46	3,20
Mediano	2.624	1,50	80.913	44,57	14	0,01	0,53	48	0,03	0,06
Sub Total MIPYMEs	174.406	99,56	457.854	65,45	116.525	100,00	66,81	146.494	100,00	32,00
Grande	772	0,44	241.727	34,55	1	0,00	0,13	1	0,00	0,00
TOTAL	175.178	100,00	699.581	100,00	116.526	100,00		146.495	100,00	

**Fuente:** Ministerio de Economía. Elaborado con base a VII Censos Económicos 2005. MINEC - DIGESTYC.

a/ Excluye a 92,318 Ocupados no dependientes de los establecimientos de cuentapropias, que laboran prestando servicios, tales como seguridad, transporte y limpieza; es decir dependen de otros establecimientos no cuentapropias.

b/ Relación porcentual de Establecimientos de cuentapropias respecto al total de establecimientos en cada segmento

c/ Relación porcentual de los ocupados en establecimientos cuentapropistas, respecto al total de ocupados en cada segmento empresarial.

<sup>9</sup> Los establecimientos de Cuentapropistas en los VII Censos Económicos se caracterizan por el desarrollo de actividades en un local fijo e identificado, dentro del hogar o fuera de éste, sin trabajadores remunerados; por lo que el personal ocupado reportado está representado exclusivamente por el propietario y familiares que lo apoyan en el negocio. El número de Cuentapropistas identificados por la encuesta "Dinámica de las MIPYMEs" incluye los Cuentapropistas ambulantes.

**Cuadro 6: Clasificación por personal remunerado y ventas**

<b>Clasificación</b>	<b>Personal Remunerado</b>	<b>Ventas Brutas Anuales/ Ingresos Brutos Anuales</b>
Micro	Hasta 10	Hasta \$70,000
Pequeño	Hasta 50	Hasta \$800,000
Mediano	Hasta 100	Hasta \$7,0 millones
Grande	Más de 100	Más de \$7,0 millones
Todos los establecimientos son clasificados. No se incluyen a actividades agropecuarias; ni actividades realizadas en forma ambulante. La clasificación es excluyente, es decir, un establecimiento puede estar clasificado en una categoría.		
Para industria, agroindustria y construcción, se refiere a Producción Bruta Anual.		
Para Comercio, Servicio, Electricidad y Transporte, se utiliza Ventas Brutas Anuales (Ventas y Otros Ingresos)		
En el Caso de establecimientos con bajo número de personal y altas ventas o ingresos, según el sector que se refiera, el criterio que ha prevalecido es este último.		

**Fuente:** Ministerio de Economía-DIGESTYC, Indicadores para Clasificación de Empresas.

Bajo el ángulo de interpretación de la estructura empresarial de las MIPYMEs, lo anterior significaría que los Establecimientos Cuentapropistas, representan del respectivo segmento lo siguiente: del total de Microestablecimientos identificados (158,574), el 72.4%; del total de Pequeños (13,208), el 13.1%; y del total de Medianos (2,624), el 0.5%.

La disminución de representatividad, vendría a confirmar que en la medida que aumenta la escala del negocio, los referidos emprendedores Cuentapropistas, se van viendo en la necesidad de fortalecer la organización de su unidad productiva o

comercial, realizando su operación con menor “informalidad” en el amplio sentido del termino, pasando a incursionar en la remuneración de personal, para atender la mayor demanda en el mercado.

## **b) Ocupación generada**

Los VII Censos Económicos 2005 reportan a nivel nacional una Ocupación Total de 699,581 personas, a nivel de todos los segmentos empresariales del país en los sectores censados; cifra que incluye al Personal Remunerado y al No Remunerado.

Ocupación Total en MIPYMEs. El **cuadro 6** también señala que las MIPYMEs ocupan a 457,854 personas, equivalentes al 65.5% del total de ocupados en todos los sectores censados; con ello se destaca el significativo nivel de ocupación que generan. Al respecto de tal nivel de ocupación:

- ✓ Representa casi el 17% de la Población Económicamente Activa (PEA); y el 18% del Total de Población Ocupada, estimadas a nivel nacional para 2004.
  
- ✓ Sobresale la Microempresa como segmento que absorbe a 264,365 personas que representan el 57.7% del total de personal ocupado en el sector MIPYMEs; y el 37.8% de la fuerza laboral ocupada en el total de actividades censadas. Le siguen los Pequeños Establecimientos que ocupa a 112,576 personas que constituyen el 24.6% respecto al total en MIPYMEs y el 16.1% a nivel total de censados; y luego los Pequeños establecimientos que se desempeñan con 80,913 personas, que significan 17.7% y el 11.6% en las respectivas dimensiones de medición.

Ocupación Promedio por Segmento Empresarial. Con base al mismo Cuadro, también podemos observar que la Microempresa ocupa en promedio 2 personas en cada establecimiento por año; la pequeña 8, y la Mediana 31, confirmado que conforme aumenta el escalamiento de operaciones en el negocio, se incrementa el potencial de absorción de personal en los establecimientos económicos;

Ocupación en Establecimientos Cuentapropias. Como se señalo, de 174,406

establecimientos MIPYMEs, 116,525 son de Cuentapropistas. Estos ocupan a 146,494 personas, que por su propia caracterización no perciben remuneración, y en tal sentido, se trata de los propietarios, familiares y amigos. Ellos representan el 32.0% del total de personas ocupadas por las MIPYMEs, y el 21% del personal ocupado en el total de actividades del país.

En tal contexto, la contribución de los Microestablecimientos-Cuentapropia en la generación de ocupación es notoria, ya que sus 114,785 establecimientos ocupan a 142,843 personas, que representan:

- ✓ El 97.5% de los Ocupados por el total de negocios Cuenta Propias.
- ✓ El 54%, más de la mitad, del total de ocupados por la Microempresa.
- ✓ El 31.2% del personal ocupado por el total de MIPYMEs.
- ✓ El 20.4% de los ocupados en el total de actividades económicas censadas.
- ✓ El 5.6% de la Población Ocupada Total del país, 2004.
- ✓ El 5.3% de la Población Económicamente Activa del país, 2004.

Los datos anteriores confirman la importancia económica y social que representa la Microempresa, al ser visualizada como un valioso mecanismo para contribuir a la generación de ocupación y de generar ingresos con el apoyo familiar. Sin embargo, las relaciones estadísticas anteriores, también nos señalan la significancia que dentro de la Microempresa, adquieren los negocios de Cuentapropias o de Autoempleo, en tanto es un reflejo del genuino esfuerzo de emprendurismo que las familias realizan para mantener una activa participación dentro del espectro

económico nacional; y con base a ello, mantener y mejorar sus condiciones de vida.

Es importante observar que a medida que aumenta la operación de los negocios, disminuye el número de establecimientos Cuentapropia y, consecuentemente del personal que ocupan. Así, identificamos que los 1,726 Pequeños Cuentapropistas ocupan a 3,604 personas no remuneradas, que representan el 3.2% del total de ocupados por el segmento, tendencia que se acentúa más al observar los Medianos, en que los 14 Cuentapropistas identificados, ocupan solo a 48 personas no remuneradas, menos del 1% (0.06%) del total de ocupados por los Medianos establecimientos, cuyas causas fueron abordadas anteriormente.

GENERO. Otro dato de gran interés obtenido a partir de la base estadística de los VII Censos Económicas 2005, es la clasificación de la población ocupada por género, lo cual se observa en el **cuadro 7**.

### Cuadro 7: Dimensión e impacto económico y social por sexo

MIPYMEs: DIMENSION E IMPACTO ECONOMICO Y SOCIAL  
Personal ocupado por sexo según tamaño de establecimiento  
por el total de Actividades Económicas Censadas

Clasificación	Establecimientos		Personal Ocupado							Total	%
			Hombres			Mujeres					
Establecimiento	Número	%	Número	%1/	%2/	Número	%1/	%2/			
Micro	158.274	90,52	104.558	29,33	39,55	159.806	46,57	60,45	264.365	100,00	
Pequeño	13.208	7,54	65.020	18,24	57,76	47.557	13,86	42,24	112.576	100,00	
Mediano	2.624	1,50	53.537	15,02	66,17	27.376	7,98	33,83	80.913	100,00	
Sub Total MIPYMEs	174.406	99,56	223.115	62,59	48,73	234.739	68,41	51,27	457.854	100,00	
Grande	772	0,44	133.348	37,41	55,16	108.379	31,59	44,84	241.727	100,00	
TOTAL	175.178	100,00	356.463	100,00	50,95	343.118	100,00	49,05	699.581	100,00	

**Fuente:** Ministerio de Economía. Elaborado con base a VII Censos Económicos 2005. MINEC - DIGESTYC.

1/ Con relación al Total de Hombres/Mujeres ocupados por todos los establecimientos económicos del país

2/ Con relación al Total de Hombres/Mujeres ocupados en cada segmento empresarial.

Éste señala que en la actualidad, en términos de género, el total de ocupados en las actividades económicas censadas (699,581 personas) mantiene una relación prácticamente equiparada, ya que los Hombres representan el 50.95% (356,463), y

las Mujeres el 49.05% (343,118).

Ellos señalaría que en la actualidad, a nivel nacional en las actividades censadas, se da un rompimiento del patrón cultural tradicional en que para el sostén de la familia predominaba el fruto del trabajo del hombre; en tanto los datos demostrarían que se ha trascendido a un nuevo esquema en que ambos padres o varios miembros de la familia, se mantienen económicamente activos, generando ingresos a través del desarrollo de actividades productivas o comerciales, realizadas de forma individual o colectiva.

Ocupación por Género en las MIPYMEs con relación a la Ocupación Total. Al analizar la relación de ocupación por género en el conjunto de MIPYMEs, la proporción antes señalada se inclina hacia la Ocupación Femenina. De esta forma, de la Ocupación Total generada por las MIPYMEs (457,854), 234,739 equivalente al 51.3% son Mujeres, y 223,115 el 48.7% son hombres.

Ocupación por Género en cada Segmento MIPYMEs. Al desagregar el análisis sobre la composición de la ocupación por género, se encuentra que cuanto más pequeña es la operación del negocio predomina la ocupación de Mujeres; por el contrario, a mayor escala del mismo, la tendencia se orienta a ocupar mayor número de Hombres:

- ✓ **Microempresas:** de los 264,365 ocupados, se observa que el 60.4% son Mujeres y el 39.6% son hombres. Esto guarda una fuerte relación con la alta existencia de Cuentapropistas Mujeres dentro del total de Micro-establecimientos, en función de que este tipo de negocios permite a la Mujer, la flexibilidad necesaria para cumplir con las responsabilidades del hogar, a la vez que aportar a los ingresos familiares.
  
- ✓ **Pequeñas:** sus actividades reflejan un incremento en la ocupación de hombres, de tal forma que de sus 112,576 ocupados, los hombres representan el 57.8% mientras que la participación de las mujeres declina a 42.2%.

- ✓ **Medianas:** la anterior tendencia se acentúa aun más ya que de los 80,913 ocupados, un 66.2% son hombres, disminuyendo la representación de mujeres a un 33.8%.

**Relación promedio de Ocupados según género, por cada Establecimiento.** La propensión señalada, puede igualmente observarse a través de la estimación del promedio de ocupación de Hombre y Mujeres por cada establecimiento MIPYME. Así encontramos que a nivel de la Micro-actividades se manifiesta una relación equiparable de ocupación de 1 Hombre y 1 Mujer; en las Pequeñas tal relación aumenta a favor de la mayor ocupación de 5 Hombres y 4 Mujeres; mientras que a nivel de las medianas, la relación se define con una creciente ocupación masculina de 20 hombres y 10 mujeres.

### **c) Ventas brutas anuales y valor agregado censal**

El **cuadro 8** muestra que a nivel total de las actividades económicas censadas se realizan en el país, un valor de Ventas Brutas Anuales cercano a \$20,000 millones, mientras que el Valor Agregado Censal se determina en más de \$8,736 millones, que equivale a un 44.4% de las primeras, señalando con ello, los beneficios económicos para el país en brindar la prioridad necesaria al apoyo que demandan aquellas actividades económicas altamente generadoras de valor agregado.

Ventas y Valor Agregado Censal por total de MIPYMEs. Las actividades económicas realizadas por el conjunto de MIPYMEs, reportan una significativa participación a nivel nacional tanto en términos del total de Ventas Brutas como en la generación de valor Agregado, indicando el fuerte potencial de impacto económico al incrementar el nivel de sus operaciones.

En tal contexto, las MIPYMEs realizaron Ventas Brutas anuales superior a los \$9,241.7 millones, que representan casi el 47% del respectivo valor en el total de actividades económicas censadas. Otro indicador importante, lo brinda la generación

de Valor Agregado Censal por parte de las mismas (ver nota 40), que llega a alcanzar los \$3,730.6 millones, y representa el 42.7% del total nacional no agropecuario.

### Cuadro 8: Dimensión e impacto económico y social por ventas brutas

MIPYMEs: DIMENSION E IMPACTO ECONOMICO Y SOCIAL  
Número de establecimientos, Ventas Brutas y Valor Agregado Censal  
Por segmento y por el total de Actividades Económicas Censadas

Clasificación	Establecimientos		Ventas Brutas			Valor Agregado Censal		
	Número	%	Valor \$	%	%a/	Valor \$	%	%a/
Micro	158.274	90,52	1.566.350.825	7,96	16,95	732.717.364	8,39	19,64
Pequeño	13.208	7,54	3.027.606.655	15,39	32,76	1.150.750.616	13,17	30,85
Mediano	2.624	1,50	4.647.775.310	23,63	50,29	1.847.102.798	21,14	49,51
Sub Total MIPYMEs	174.406	99,56	9.241.732.790	46,99	100,00	3.730.570.778	42,70	100,00
Grande	772	0,44	10.424.809.533	53,01		2.005.899.011	57,30	
TOTAL	175.178	100,00	19.666.542.323	100,00		8.736.469.789	100,00	

**Fuente:** Ministerio de Economía. Elaborado con base a VII Censos Económicos 2005. MINEC - DIGESTYC.

a/ Participación porcentual de las Ventas Brutas o Valor Agregado Censal según el caso, respecto del valor total respectivo generados por el conjunto de MIPYMEs.

Ventas Brutas y Valor agregado Censal (V.A.C.) por segmento MIPYMEs. Al desagregar la significativa aportación del conjunto de MIPYMEs a la actividad económica del país, se advierten a nivel de cada segmento empresarial características consistentes con aquellas analizadas en los apartados anteriores:

- ✓ **Ventas.** El mayor nivel de ventas anuales es reportado por los Medianos Establecimientos, siendo de casi \$4648 millones, indicando una participación del 23.63% del total de ventas nacionales no agropecuarias, y aun con menos establecimientos, el 50.3% de las ventas conjuntas de las MIPYMEs. En el mismo orden de ponderación, le siguen los Pequeños con ventas cercanas a los \$3,028 millones, que equivalen a un 15.4% de las ventas nacionales no agropecuarias, y al 32.8% respecto al generado por el total de MIPYMEs. Finalmente, figuran los Microestablecimientos con ventas superiores a los \$1,566 millones al año, un 8% de ventas nacionales y aproximadamente el 17% respecto al monto vendido por

la suma de MIPYMEs.

Los datos anteriores vistos a la luz del promedio de Ventas Brutas Anuales por Establecimiento, señalaría que los Medianos tuvieron ventas promedio anuales cercanas a \$1,8 millones, los Pequeños realizaron ventas por un poco más de los \$229 mil; mientras que los Micro por cerca de los \$10 mil anuales. Tales datos indicarían niveles de venta promedio mensuales por el orden de \$147,600 en la Mediana, de \$19 mil en la Pequeña, y de \$823 en la Microempresa.

- ✓ Generación de Valor Agregado Censal (V.A.C.) Características similares se observan en términos de las estadísticas relacionadas con la generación de Valor Agregado Censal. Partiendo de que el conjunto de MIPYMEs aporta el 42.7% del respectivo valor a nivel nacional no agropecuario, en torno a cada segmento podemos observar que la mayor contribución proviene de los Medianos Establecimientos que con más de \$1,847 millones de V.A.C., logran contribuir con el 21% a nivel nacional no agropecuario, y un 49.5% del total generado por las MIPYMEs. El segundo lugar de contribución procede de los Pequeños con cerca de \$1,151 millones, alcanzando una representatividad a nivel nacional mayor al 13% y a nivel de las MIPYMEs de cerca de 31%. Por su parte, los Microestablecimientos aportan cerca de \$733 millones, equivalentes a casi el 8.4% a nivel nacional y casi el 20% respecto al generado por el conjunto de MIPYMEs.

Siguiendo la misma modalidad de interpretación, se encuentra que la generación promedio de Valor Agregado Anual por Establecimiento, refleja que los Medianos aportan en promedio \$703,926; los Pequeños \$87,125; mientras que los Micro \$4,621 anuales.

Tales resultados son importantes de tenerlos en consideración a efecto de reforzar las áreas que le permitan a la MIPYMEs una mayor generación de valor agregado en el desarrollo de sus actividades y operaciones, y por lo tanto, de contribución a la economía nacional.

En el contexto de las MIPYMEs en su conjunto, el alto potencial de generación de

valor a la producción y el nivel de ventas demostrados, son indicadores de su fuerte dinamismo y de su significativa contribución a la economía del país.

Ello también viene a demostrar nuevos ángulos de la fortaleza que las MIPYMEs representan para la economía del país. Sus niveles de participación en la producción y la movilización de bienes y servicios medidos a través de su nivel de generación de Valor Agregado y Ventas, demuestran su fuerte aporte al objetivo de alcanzar el crecimiento económico que necesita el país; pero a la vez, su capacidad para fundamentar el mismo en la amplia base empresarial que la conforma.

#### **d) Productividad y rendimientos**

Como se ha demostrado, existe una significativa relación directa entre la capacidad de absorción de ocupados, y de empleos remunerados por las MIPYMEs respecto a tales dimensiones a nivel nacional. Al ocupar las MIPYMEs. Al 65% de ocupados totales identificados en el Censo y remunerar al 51% del total de remunerados, se traduce en que los segmentos MIPYMEs proveen empleo a más de la mitad de la fuerza laboral no agropecuaria. Esto significa que con el fortalecimiento y desarrollo estas empresas, se contribuye al incremento del empleo nacional, y consecuentemente con ello, los beneficios de generación de ingresos y otras condiciones de bienestar para las familias de la fuerza laboral que opera su actividad.

- ✓ También observamos, que la MIPYMEs aporta el 42.7% del V.A.C. total, de lo cual los Medianos Establecimientos proveen la mitad de dicho porcentaje. A nivel nacional, esto sería un indicador de rezago en productividad en relación a la gran empresa con mayor capacidad de generación de V.A.C. Con base a estudios realizados por la CEPAL, esta brecha en productividad relativa, no es exclusiva de nuestro país, ya que predomina en los países en vías de desarrollo versus los industrializados. Con ello en mente, la presente caracterización se orientará a identificar la Productividad o Rendimientos Promedio por Trabajador, tanto desde la perspectiva de trabajadores ocupados sean remunerados o no, y de los empleados remunerados, a nivel de cada segmento.

A través del cuadro 9 pág. 28, se puede observar dos grandes tipos de indicadores de productividad o rendimientos por trabajador: 1) relacionando el Valor de las Ventas Brutas y 2) relacionando el Valor Agregado Censal; en ambos casos y para cada segmento, respecto al nivel de la fuerza laboral Ocupada y respecto al nivel del personal Remunerado.

- ✓ Productividad/Rendimiento, respecto al nivel de Ocupados y de personal Remunerado. Una primera observación es que a nivel del total de MIPYMEs. y de cada uno de los segmentos, y con cualquiera que sea la variable utilizada (Valor de Ventas Brutas o Valor Agregado Censal), la productividad o rendimientos promedio por trabajador, es mayor cuando se trata de medirla por empleados remunerados que aquella medida en torno a la fuerza laboral ocupada. Sin embargo, a pesar de que se trata de una relación promedio, esta observación no puede ser tomada de forma absoluta siendo más bien válida para aquellos establecimientos que solo emplean bajo remuneración; no así, en los casos de establecimientos que operan de forma simultánea con personal remunerado y no remunerado, en cuyo caso, es necesario tener en consideración los niveles de relatividad que conlleva, puesto que ambos grupos de personal aportan en la consecución de los valores antes señalados.
  
- ✓ Productividad/Rendimientos a nivel de cada segmento MIPYMEs. Sin embargo, existe una observación que si es muy importante de atender, y es que independientemente de la valoración de la que se parta para medir la productividad o rendimiento por trabajador (Ventas Brutas o Valor Agregado Censal) el segmento MIPYME que refleja los mayores niveles en la Mediana Empresa que tiene la capacidad de generar \$65.7 mil por empleado remunerado versus la Gran Empresa que reporta \$44.6 mil por persona remunerada, equivalente a un diferencial del 47%.

A pesar de ello, estudios realizados a nivel latinoamericano sobre las PYMEs, señalan que entre los diez principales problemas que estas enfrentan para su desarrollo competitivo y fortalecimiento, se encuentra la falta de productividad de

su capacidad instalada (aun incluyendo el personal ocupado).

**Cuadro 9: PYMEs y sus principales problemas que inciden su Productividad**

<b>PYMEs: Principales problemas que inciden su Productividad</b>	
1. Conseguir Clientes	6. Adaptar sus productos al cliente
2. Contratar trabajadores calificados	7. Información del mercado
3. Financiamiento	8. Calidad del Producto
4. Conseguir Proveedores	9. Productividad
5. Obtener Equipo	10. Administración de la Empresa
<b>Fuente:</b> Empresarialidad en Economías Emergentes, BID, 2002	

Asimismo, con base a un sondeo realizado, entre las principales causas de la debilidad de productividad en estas empresas, que hacen un uso intensivo de la fuerza laboral, están las siguientes:

- ✓ Personal insuficientemente capacitado.
  
- ✓ Irregularidad en la calidad de productos y servicios.
  
- ✓ Problemas de control de inventario.

- ✓ Problemas de organización y comunicación gerencial/equipo de trabajo.
- ✓ Utilización ineficiente del piso de producción y recursos.

**Cuadro 10: Dimensión e impacto económico y social por productividad bruta/rendimiento**

MIPYMEs: DIMENSION E IMPACTO ECONOMICO Y SOCIAL  
 Productividad Bruta/Rendimientos por trabajador  
 según nivel de ocupación en MIPYMEs y sus segmentos

Clasificación	Establecimientos	Trabajadores		Ventas Brutas (Mill. \$)	V.A.C. (Mill. \$)	Productividad/Rendimientos promedios (\$)			
						Ventas Brutas		V.A.C.	
Establecimiento	Número	Ocupados	Remunerados	Valor \$	Valor \$	Ocup	Rem	Ocup	Rem
Micro	158.274	264.365	79.471	1.566,30	732,72	5.925	19.710	2.772	9.220
Pequeño	13.208	112.576	94.079	3.027,61	1.150,75	26.894	32.181	10.222	12.232
Mediano	2.624	80.913	70.706	4.647,78	1.847,10	57.442	65.734	22.828	26.124
Sub Total MIPYMEs	174.406	457.854	244.256	9.241,73	3.730,57	20.185	37.836	8.148	15.273
Grande	772	241.727	233.594	10.424,81	5.005,90	43.146	44.628	20.709	21.430
TOTAL	175.178	699.581	477.850	19.666,54	8.736,47	28.112	41.156	12.488	18.283

**Fuente:** Ministerio de Economía. Elaborado con base a VII Censos Económicos 2005. MINEC - DIGESTYC.

El análisis anterior brinda nuevamente indicios que la Mediana Empresa es un agente productivo de suma importancia para la generación de empleo de alto rendimiento y formal en la economía salvadoreña; siendo por lo tanto, importante identificar los mecanismos para que la Pequeña Empresa, en la medida de lo posible, logre el “salto” necesario para

acercarse a la tipificación de una Mediana, con la capacidad de duplicar los rendimientos por empleo, que también equivale a desarrollar una capacidad para generar mejor calidad de empleo remunerado formal en la economía salvadoreña.

### **1.3.3. Principales actividades económicas**

Es importante tener presente que el total de 175,178 establecimientos reportados por los VII Censos Económicos desarrollan actividades económicas en diversos sectores, como la Industria (13%), Comercio (66%), Servicios (18.4%), Transporte (2.3%), Construcción (0.3%), Electricidad (0.05%), y Agroindustria (0.04%). De ese total, 174,406 establecimientos (99.6%) son MIPYMEs.

#### **a) Número de establecimientos**

El total de establecimientos MIPYMEs (174,406) muestran participación en todos los sectores investigados. Su participación es más significativa sin embargo, en el desarrollo de actividades Comerciales, que concentra a 115,351 establecimientos (66.14%); en la prestación de Servicios 32,016 (18.4%), en actividades Industriales 22,506 (12.9%), y en Transporte 4,024 (2.3%). En el resto de sectores (electricidad, construcción y agroindustria) presentan una participación menor al 1% lo que podría estar explicado por los mayores requerimientos de capital que el desarrollo de tales actividades demanda.

- ✓ Actividades Económicas por segmento Empresarial. La anterior observación de concentración generalizada del total de MIPYMEs en actividades tradicionales, también se valida a nivel de cada segmento empresarial como se demuestra a continuación:
  - Microestablecimientos. Del total de 158,574 Microestablecimientos, se identifican 105,564 (66.6%) dedicados a actividades Comerciales; 28,753 (18.1%) que orientan su actividad a la prestación de Servicios; 21,187 (13.4%) con giro al desarrollo de actividades clasificadas como Industria; 2,924 dedicadas al Transporte (1.8%); y 146 (0.1%) a otras

actividades, destacando que de ellos, 143 están en la actividad de la Construcción.

**Cuadro 11: Dimensión e impacto económico y social de establecimientos por segmento (número de establecimientos)**

MIPYMEs: DIMENSION E IMPACTO ECONOMICO Y SOCIAL  
Número Total de Establecimiento y por Segmento Empresarial  
Por Actividades Económicas Censadas

Actividades Económicas	Número de Establecimientos MIPYMEs								
	Micro	Pequeña	Mediana	Sub Total MIPYMEs	%	Grande	%	Total	%
INDUSTRIA	21,187	1,055	264	22,506	12.90%	290	37.56%	22,796	13.01%
COMERCIO	105,564	8,239	1,548	115,351	66.14%	189	24.48%	115,540	65.96%
SERVICIOS	28,753	2,818	445	32,016	18.36%	164	21.24%	32,180	18.37%
ELECTRICIDAD	1	13	41	55	0.03%	24	3.11%	79	0.05%
CONSTRUCCION	143	198	67	408	0.23%	39	5.05%	447	0.26%
TRANSPORTE	2,924	864	236	4,024	2.31%	41	5.31%	4,065	2.32%
AGROINDUSTRIA	2	21	23	46	0.03%	25	3.24%	71	0.04%
TOTAL	158,574	13,208	2,624	174,406	100.00%	772	100.00%	175,178	100.00%

Fuente: Ministerio de Economía. Elaborado con base a VII Censos Económicos 2005. MINEC - DIGESTYC.

- Pequeños Establecimientos. La tendencia del giro económico anterior se mantiene, ya que del total de 13,208 establecimientos, 8,239 (62.4%) se dedican al Comercio; 2,818 (21.3%) a la prestación de diversos Servicios; 1,055 (8%) a actividades industriales; 864 (6.5%) al Transporte; y 232 a otras actividades, destacando igualmente que de estas, en su mayoría operan en el sector de la Construcción (198).

- Medianos Establecimientos. Aun cuando esta conformado por un menor número de establecimientos (2,624), estos siguen similar tendencia en tanto 1,548 (59%) operan en Comercio; 445 (17%) en Servicios; y 264 (10.1%) en Industria. Sin embargo, también se identifican 236 en Transporte, cuya representatividad en el sector crece al 9%.

Con base en lo anterior, encontramos que el denominador común en los Micro, Pequeños y Medianos Establecimientos es su dedicación prioritaria a la actividad del Comercio, en segundo lugar a la prestación de Servicios y en tercero, al desarrollo de actividades clasificadas como Industriales. En cuanto al sector Transporte, observamos que a pesar de que los Microestablecimientos reflejan el mayor número de establecimientos que operan en dicha actividad, su participación porcentual es menor que los niveles que alcanzan los Pequeños y Medianos Establecimientos.

Esto vendría a ser consistente con lo ya señalado, en término de que a mayores requerimientos de inversión en capital de trabajo, disminuye la participación de empresas de menor tamaño.

- ✓ Participación de segmentos empresariales en cada Actividad Económica. Otro ángulo de interpretación con la misma información, permitiría también determinar la participación y representatividad de las MIPYMEs y de cada segmento empresarial, en el desarrollo de cada una de las principales actividades económicas censadas a nivel país:
  - Comercio: las actividades comerciales en el país se desarrollan a través de un total de 115,540 establecimientos, de los cuales 115,351 (99.8%) son MIPYMEs. De estos, se advierte que la gran mayoría 105,564 (91.5%) son Microestablecimientos; 8,239 (7.1%) son Pequeños; y 1,548 (1.3%) son Medianos.

- Servicios: son prestados a nivel nacional a través de 32,180 establecimientos, de los cuales 32,016 (99.5%) son MIPYMEs. Estos a su vez, están constituidos por 28,753 (89.8%) Micro; 2,818 (8.8%) Pequeños; y 445 (1.4%) Medianos.
  - Industria: El país cuenta con un parque total de 22,796 establecimientos, en su gran mayoría MIPYMEs, que llegan a ser 22,506 y representan el 98.7%. esta alta representatividad es alcanzada, con base a 21,187 (94.1%) Micro-establecimientos, 1,055 (4.7%) Pequeños; y 264 (1.2%) medianos.
  - Transporte: Habiéndose identificado un total de 4,065 establecimientos en el sector a nivel nacional, se identifica que de ellos 4,024 (99%) son MIPYMEs. De dicho total, 2,924 (72.7%) son Micro; 864 (21.5%) son Pequeños y 236 (5.9%) son Medianos.
- ✓ En cuanto a los sectores en que la MIPYMEs refleja menor concentración. Según se observa, la MIPYMEs concentra en menor grado su actividad económica en los sectores de Electricidad, Construcción y Agroindustria.

Sin embargo, para efectos de política económica e identificación de oportunidades de negocios, la estrategia nacional de apertura comercial y de aprovechamiento de oportunidades productivas y comerciales, señala la importancia de tener en consideración que el sector de la agroindustria presenta gran potencial de demanda interna y externa, a nivel de los diversos rubros que la conforman. De allí, la necesidad de intensificar los esfuerzos de los oferentes e servicios de desarrollo empresarial, públicos y privados, en la identificación de oportunidades productivas, la potencialidad de mercados, el apoyo al desarrollo productivo y a las capacidades empresariales actuales y potenciales de nuestras MIPYMEs, a fin de acercarlas a las oportunidades existentes y las que surgen día a día, en los mercados abiertos.

## **b) Ocupación por actividad económica**

Antes se ha establecido que el nivel de ocupación total en los sectores censados es de 699,581 personas, de las cuales 457,854 (65.45%) son absorbidas por los establecimientos MIPYMEs, casi el doble de los ocupados por la Gran Empresa. Igualmente se identificó que del total de ocupados en las MIPYMEs, 264,365 (57.7%) laboran en Microestablecimientos; 112,576 (24.6%) en Pequeños; y 80,913 (17.7%) en Medianos.

Sobre esa base de información, y con apoyo del cuadro 12 se analizara la Ocupación en el conjunto de MIPYMEs y por cada segmento empresarial, por actividad económica.

- ✓ Ocupación en el total de MIPYMEs por Actividad Económica. En consistencia con lo observado a nivel de establecimientos económicos, las oportunidades de ocupación total –remunerada y no remunerada- se concentran en las principales actividades económicas que se presentan a continuación:
  
- ✓ La prestación de servicios, en 2º. Lugar, reporta 124,487 ocupados, más del 27% en el total de MIPYMEs; y casi 68% en la dimensión nacional.
  - Las actividades industriales absorben a 69,507 personas, que si bien solo representan el 15.2% de ocupados en MIPYMEs; equivalen al 35.5% de la ocupación del sector a nivel nacional.
  
  - El Transporte ocupa a 22,011 personas, apenas el 4.8% de los ocupados en MIPYMEs, Equivalen al 71.4% a nivel del total de establecimientos que operan en este campo a nivel nacional.

**Cuadro 12: Dimensión e impacto económico y social de establecimientos por segmento (Personal ocupado)**

MIPYMEs: DIMENSION E IMPACTO ECONOMICO Y SOCIAL  
 Número Total de Establecimiento y por Segmento Empresarial  
 Por Actividades Económicas Censadas

Actividades Económicas	Personal Ocupado en MIPYMEs								
	Micro	Pequeña	Mediana	Sub Total MIPYMEs	%	Grande	%	Total	%
INDUSTRIA	38,420	16,160	14,927	69,507	15.18%	126,357	52.27%	195,864	28.00%
COMERCIO	153,970	44,618	34,005	232,593	50.80%	25,544	10.57%	258,137	36.90%
SERVICIOS	63,725	39,319	21,443	124,487	27.19%	58,638	24.26%	183,126	26.18%
ELECTRICIDAD	2	89	579	670	0.15%	5,267	2.18%	5,937	0.85%
CONSTRUCCION	479	3,367	2,958	6,804	1.49%	10,034	4.15%	16,838	2.41%
TRANSPORTE	7,763	8,460	5,788	22,011	4.81%	8,808	3.64%	30,819	4.41%
AGROINDUSTRIA	6	563	1,213	1,782	0.39%	7,078	2.93%	8,860	1.27%
TOTAL	264,365	112,576	80,913	457,854	100.00%	241,726	100.00%	699,581	100.00%

Fuente: Ministerio de Economía. Elaborado con base a VII Censos Económicos 2005. MINEC - DIGESTYC.

En el marco de las actividades de Comercio, Servicios y Transporte, predomina la ocupación generada por los establecimientos MIPYMEs. Diferente situación, en el caso de la industria y del resto de actividades económicas que demandan mayores inversiones en capital (agroindustria, construcción y electricidad) las MIPYMEs reportan una menor absorción de personal, siendo la Gran Empresa la que domina en generación de puesto de trabajo.

- ✓ Ocupación en segmentos MIPYMEs por actividad económica. La concentración de ocupación en cuatro principales actividades observada en las MIPYMEs, también puede ser observada al analizar la ocupación en cada actividad económica, midiendo su representatividad con relación a los siguientes aspectos:

- A la ocupación generada por el segmento por total de actividades;
- Al total de ocupación del conjunto de MIPYMEs en cada actividad; y
- Al total de ocupación nacional, en la respectiva actividad económica.

**Microestablecimientos. Con un total de 264,365 ocupados:**

**El sector comercio** absorbe a 153,970 personas, que representan:

- 58.2% respecto de la ocupación total del Segmento;
- 66.2% de los ocupados en Comercio por total de MIPYMEs;
- 59.6% de los ocupados por el sector a nivel nacional.

**La prestación de Servicios** ocupa 63,725 personas, significando:

- 24.1% de la ocupación total de los Microestablecimientos;
- 51.2% del total ocupados en servicios prestados por MIPYMEs;
- 34.8% de los ocupados por dicha actividad a nivel nacional.

**Las actividades Industriales** ocupan 38,420 personas, constituyendo:

- 14.5% del personal total ocupado por el segmento;
- 55.3% de la ocupación industrial generada por total de MIPYMEs;
- 19.6% de los ocupados en la industria a nivel nacional.

**Transporte** ocupa a 7,763 personas, que equivalen a:

- 2.9% de la ocupación total generada por el segmento,
- 35.3% del personal ocupado en Transporte por total de MIPYMEs,
- 25.2% que absorbe la actividad de transporte a nivel nacional.

**Pequeños establecimientos ocupan un total de 112,576 personas.**

**En comercio** se ocupan 44,618 personas, representando:

- 39.6% de ocupados totales por los Pequeños Establecimientos;
- 19.2% del total ocupados por las MIPYMEs en Comercio;
- 17.3% de ocupados a nivel nacional en dicha actividad.

**En servicios** se reportan 39,319 ocupados, que equivalen a:

- 34.9% de los ocupados por el segmento;
- 31.6% de ocupación por total de MIPYMEs en servicios;
- 21.5% de la ocupación del país en el sector.

**La industria** provee ocupación a 16,160 personas, constituyendo:

- 14.3% de los ocupados totales por pequeños establecimientos;
- 23.25 de la ocupación industrial generada por las MIPYMEs;
- 8.2% de los ocupados en la industria a nivel nacional.

**El transporte** absorbe a 8,460 personas que representan:

- 7.5% de la ocupación total del segmento.
- 38.4% de los ocupados en Transporte por total de MIPYMEs;
- 27.4% de la ocupación nacional generada por el transporte.

**Medianos Establecimientos reflejan una ocupación de 80,913 personas.**

**En comercio** se ocupan 34,005 personas, representando:

- 42% de ocupados totales que genera el segmento;
- 14.6% del total ocupados por las MIPYMEs en Comercio;

- 13.2% de ocupados a nivel nacional en dicha actividad.

**En servicios** se reportan 21,443 personas, que equivalen a:

- 26.5% de los ocupados por el segmento;
- 17.2% de ocupación por total de MIPYMEs en servicios;
- 11.7% de la ocupación del país en el sector.

**La industria** provee ocupación a 14,927 personas, constituyendo:

- 18.4% del total de ocupación del segmento;
- 21.5% de la ocupación industrial generada por las MIPYMEs;
- 7.6% de los ocupados en la industria a nivel nacional.

**El transporte** absorbe a 5,788 personas que representan:

- 7.1% de la ocupación total del segmento.
- 26.3% de los ocupados en Transporte por total de MIPYMEs;
- 18.8% de la ocupación nacional generada por el transporte.

### **c) Valor de remuneraciones por actividad económica**

Las actividades económicas censadas reportan un nivel de remuneraciones totales de cerca de \$2,561 millones, de los cuales \$ 1,085.6 millones equivalentes al 42.4%, son generados por el conjunto de MIPYMEs.

- ✓ Remuneraciones pagadas por Total de MIPYMEs por actividad económica. En consistencia con lo que se ha venido observando antes, en términos de generación de ocupación y de empleo remunerado por actividad económica, del total de remuneraciones pagadas por el conjunto de las MIPYMEs, equivalente a \$1,085.6 millones, el 37.9% ha sido destinado al pago de

personal en el Sector Comercio, el 34.4% a los empleados en Construcción, 0.9% a trabajadores del sector de Electricidad y 0.6% a aquellos desempeñándose en actividades de la Agroindustria.

### Cuadro 13: Remuneraciones pagadas en las MIPYMEs por Actividades Económicas Censadas

MIPYMEs: DIMENSION E IMPACTO ECONOMICO Y SOCIAL  
Remuneraciones Pagadas en las MIPYMEs por Actividades Económicas Censadas

Actividades Económicas	Remuneraciones en MIPYMEs							
	Micro	Pequeña	Mediana	Sub Total MIPYMEs	%	Grande	Total	%
INDUSTRIA	23,246	52,349	76,142	151,737	14.00%	631,134	782,871	30.60%
COMERCIO	61,187	156,318	194,167	411,672	37.90%	227,177	638,849	24.90%
SERVICIOS	58,912	171,182	143,757	373,851	34.40%	375,788	749,639	29.30%
ELECTRICIDAD	10	743	9,086	9,839	0.90%	57,233	67,072	2.60%
CONSTRUCCION	546	13,388	15,310	29,243	2.70%	56,494	85,736	3.30%
TRANSPORTE	17,093	41,921	44,007	103,021	9.50%	99,069	202,090	7.90%
AGROINDUSTRIA	7.6	1,068	5,216	6,291	0.60%	28,330	34,621	1.40%
TOTAL	161,001	436,968	487,684	1,085,653	100.00%	1,475,226	2,560,879	100.00%
% APORTE	6.29%	17.06%	19.04%	42.40%		57.60%	100	
% APORTE DE TOTAL MIPYMEs	14.83%	40.25%	44.92%	100				

Fuente: Ministerio de Economía. Elaborado con base a VII Censos Económicos 2005. MINEC - DIGESTYC.

- ✓ Remuneraciones por segmento MIPYME y actividad económica. El cuadro 14 demuestra que dentro del total de remuneraciones pagadas por las MIPYMEs a sus empleados (\$1,085.6 millones), el segmento de mayor generación es el de Medianos Establecimientos, que al reportar el pago de \$487.7 millones, contribuyen con casi el 45% de dicho total. Le siguen los pequeños establecimientos que generan cerca de \$437 millones, representando una aportación del 40.2% y los Microestablecimientos que remuneran por \$161 millones,

aportando el 14.8%.

**Cuadro 14: Dimensión e impacto económico y social por remuneraciones pagadas en segmentos MIPYMEs por actividades económicas.**

MIPYMEs: DIMENSION E IMPACTO ECONOMICO Y SOCIAL  
Remuneraciones pagadas en segmentos MIPYME por actividad económicas  
(Remuneraciones en miles de dólares, promedios en dólares)

Actividades Económicas	Microestablecimientos				Pequeños Establecimientos				Medianos Establecimientos			
	Person Remun	Remuneraciones	Prom Anual	Prom Mes	Person Remun	Remuneraciones	Prom Anual	Prom Mes	Person Remun	Remuneraciones	Prom Anual	Prom Mes
INDUSTRIA	12,866.0	23,245.8	1,806.8	150.6	14,244.0	52,349.3	3,675.2	306.3	14,161.0	76,141.6	5,376.9	448.1
COMERCIO	33,103.0	61,186.9	1,848.4	154.3	35,208.0	156,318.2	4,439.9	370.0	29,339.0	194,166.7	6,618.0	551.5
SERVICIOS	28,393.0	58,912.4	2,074.9	172.9	33,694.0	171,181.6	5,080.5	423.4	17,405.0	143,756.8	8,259.4	688.3
ELECTRICIDAD	2.0	10.1	5,050.0	420.8	84.0	743.0	8,845.2	737.1	482.0	9,085.8	18,850.2	1,570
CONSTRUCCION	215.0	545.5	2,537.2	211.4	3,011.0	13,387.5	446.2	370.5	2,764.0	15,309.6	5,538.9	461.6
TRANSPORTE	4,887.0	17,093.0	3,497.6	291.5	7,379.0	41,920.8	5,681.1	473.4	5,382.0	44,007.4	8,176.8	681.4
AGROINDUSTRIA	5.0	7.6	1,520.0	126.7	459.0	1,067.8	2,326.4	193.9	1,173.0	5,216.0	4,446.7	370.6
TOTAL	79,471.0	161,001.3	2,025.9	168.8	94,079.0	436,968.2	4,644.7	387.1	70,706.0	487,683.9	6,897.4	574.8

Fuente: Ministerio de Economía. Elaborado con base a VII Censos Económicos 2005. MINEC - DIGESTYC.

Para identificar la relación entre las remuneraciones y las diversas actividades económicas se muestra el **cuadro 14** obteniéndose los resultados siguientes:

**Medianos establecimientos:** las remuneraciones totales reportadas por el segmento fueron de \$487.7 millones, que como se estableció, representan el 45% de las remuneraciones totales pagadas por las MIPYMEs. De ellas, \$194.2 millones se generan en el Sector Comercio (39.8%), \$143.8 millones en el

sector servicios (29.5%); \$76.1 millones al desarrollo de actividades de la Industria (15.6%); y \$44.0 millones a sus empleados en el sector transporte (9%).

Se puede establecer que a pesar del menor número de empleos remunerados que generan los Medianos Establecimientos en relación a los segmentos Micro y Pequeños, el nivel de remuneraciones individuales con las que retribuye a su personal es mayor que en los sectores y actividades equivalentes en los segmentos MYPEs. Como elemento adicional, vale mencionar que por lo general, los Medianos Establecimientos utilizan tecnologías productivas más avanzadas en sus procesos productivos, comerciales y gerenciales, requiriendo por lo tanto, de personal con mayores calificaciones para agregarle valor a sus actividades económicas, sometidas a escalas de producción de bienes y servicios con mayores exigencias en los mercados. El conjunto de elementos, vendría a explicar su mayor significancia en la generación de ingresos en concepto de remuneraciones, en función de lo cual representan un mayor potencial de incidencia en el crecimiento y desarrollo productivo, económico y social del país.

- **Pequeños establecimientos:** ocupan la segunda posición como generadores de remuneraciones en las MIPYMEs. en ese marco, reporta un total de \$437 millones en remuneraciones pagadas que equivalen al 40.2% del total generado por las MIPYMEs. Dicho monto es menor que el del segmento anteriormente caracterizado, a pesar de que reporta un mayor número de empleados remunerados. En este caso, la relación de aportes por actividad económica ubica en primer lugar al pago de personal empleado en la prestación de servicios con un monto de \$171.2 millones (39.2%), seguido del pago a los empleados en el sector comercio con un monto de \$156.3 millones (35.8%); destina \$52.3 millones (12%) en remuneraciones a actividades

de la Industria; \$41.9 millones (9.6%) al Transporte y \$13.4 millones (3.1%) a sus empleados en la Construcción.

Se puede apreciar en términos generales, que las remuneraciones en los Pequeños Establecimientos son relativamente menores que las pagadas en los Medianos. A pesar de ello, es importante valorar el significativo potencial que estos pequeños establecimientos demuestran tener en la capacidad de mayor generación de empleo remunerado. La combinación de elementos podría ser explicada por el nivel de tecnología más intensiva en el uso de fuerza laboral que utilizan por representar menores costos, y consecuentemente, los menores requerimientos de calificación del recurso humano que demandan.

En la practica, de forma usual se observa que en la medida que los Pequeños Establecimientos se enfrentan a una mayor demanda y exigencias de calidad en los mercados, la mayor competencia los lleva a iniciar procesos paulatinos de adaptación, adopción, transferencia y adquisición de nuevas tecnologías, que les permita desarrollar una mayor escala productiva. Ello se traduce en la necesidad de capacitar a su personal y de mejorar sus remuneraciones para conservarlos, así como adquirir otro personal con nuevas habilidades y calificaciones.

- **Microestablecimientos:** Aportan \$161.0 millones en concepto de remuneraciones a la economía y a la sociedad del país. Ello representa el 14.8% del total de remuneraciones generadas por las MIPYMEs, y el 6.3% de las mismas a nivel nacional, aporte muy significativo, por cuanto si bien se trata del menor monto generado a nivel de las MIPYMEs, las mismas van destinadas al pago de 79,471 empleados, que representan la segunda mayor generación de empleos remunerados, después de los Pequeños establecimientos. Como antes se observó, este segmento concentra principalmente su actividad en cuatro áreas productivas; destinando \$61.2 millones (38%) en pagos a empleados en comercio; \$58.9 millones (36.6%) en el sector servicios;

\$23.2 millones (14.4%) a pagos en actividades de la Industria; y \$17.1 millones (10.6%) a remuneraciones en el sector Transporte.

A través del mismo **cuadro 14**, se llega a establecer que las tres principales actividades del segmento (comercio, servicios e industria), reciben remuneraciones que rondan el valor del salario mínimo, por tratarse de actividades sumamente básicas. No así, en los sectores del Transporte y la Construcción, en que las remuneraciones son un tanto mayores, ya que requieren otros niveles de formación y responsabilidad.

Para finalizar, las MIPYMEs constituyen en su conjunto una prioridad nacional de atención. Cada segmento que conforma las MIPYMEs, cobra especial relevancia y destaca en función de sus propias peculiaridades, según el ángulo de caracterización y análisis que se adopte. Para el caso:

#### **Cuadro 15: Resumen de la evaluación de las MIPYMEs**

<p>- <b>En números de Establecimientos</b>, destacan los Microestablecimientos (158,574), seguidos por los pequeños (13,208), siendo los Medianos Establecimientos los que presentan al menor número (2,624);</p>
<p>- <b>En Generación de Ocupación</b>, se ubican de forma similar, en primer lugar, los Microestablecimientos (264,365), los pequeños establecimientos (112,576), y luego los Medianos (80,913) ocupados;</p>
<p>- <b>En Posiciones de Empleo remunerado</b>, se observa la primera gran variación, ubicándose en primera posición los pequeños establecimientos (94,079), seguidos por los microestablecimientos (79,471), luego los medianos (70,706);</p>
<p>- <b>En monto de remuneraciones pagadas</b>, el segmento que se constituye en el mayor generador de remuneraciones son los medianos establecimientos (\$487.7 millones), seguidos por los pequeños (\$437.0 millones) y luego los micro establecimientos (\$161.0 millones).</p>

- **A nivel de remuneraciones promedio por trabajador:** en primer lugar, los medianos establecimientos, seguidos los pequeños y luego los microestablecimientos.

**Fuente:** Ministerio de Economía, Elaborado en base a los VII Censos Económicos 2005 MINEC-DIGESTYC

#### **1.3.4. Principales actividades económicas por departamento**

**Establecimiento por Segmento MIPYMEs por departamento.** En el marco de análisis de estructura empresarial por segmento a nivel departamental, en términos generales se reflejan similitudes a las anotadas en el apartado anterior. Para el caso, los Departamentos de San Salvador y La Libertad, además de reflejar los mayores números de establecimientos MIPYMEs y de grandes, también destacan por mantener altas posiciones en cada uno de los segmentos. Es decir, el 37.7% de los Micro, el 47.4% de los pequeños y el 53.6% de los Medianos establecimientos; en el caso de La Liberta el 10.4%, 13.2% y el 15.7% en el orden respectivo. Con ello demuestran ser los Departamentos que representan el mayor atractivo para establecer y operar negocios, en función de la disponibilidad de facilidades de infraestructura y servicios. Y de la alta demanda existe generada por la fuerte concentración poblacional trabajadora y remunerada.

Para efectos de continuar el anterior esquema de análisis, a continuación se representa el **cuadro 16**, que contiene el departamento en términos de la importancia que guardan sus establecimientos respecto al total en cada segmento MIPYMEs. Tal ordenamiento permitiría demostrar la capacidad instalada empresarial actual en cada Departamento, así como identificar los requerimientos de inversión a mayor escala que podría ser inyectados a la zona para impulsar el crecimiento de la misma; por otra parte, los prestadores de servicios de desarrollo empresarial, públicos y privados, nacionales y extranjeros, contaría con elementos - base para proyectar el desarrollo de la oferta de servicios que requiere ser desplegada en las diversas zonas del país, a efecto de incidir en el escalamiento de las operaciones existentes y alcanzar el potencial socio – económico que cada segmento conserva,

según lo identificado en apartados anteriores. Esta información será enriquecida posteriormente con el detalle de actividades económicas en la que dichos establecimientos se desempeñan, a nivel de cada segmento y departamento.

**Cuadro 16: Estructura Empresarial por Segmento MIPYMEs en orden de magnitud en los Departamentos**

MIPYMEs: DIMENSION E IMPACTO ECONOMICO Y SOCIAL  
Estructura Empresarial por Segmento MIPYMEs en orden de magnitud en los Departamentos

Microestablecimientos			Pequeños Establecimientos			Medianos Establecimientos		
Departamento	Número	%	Departamento	Número	%	Departamento	Número	%
1. San Salvador	59,801	37.7%	1. San Salvador	6,263	47.4%	1. San Salvador	1,406	53.6%
2. La Libertad	16,471	10.4%	2. La Libertad	1,747	13.2%	2. La Libertad	412	15.7%
3. Santa Ana	16,329	10.3%	3. Santa Ana	1,311	9.9%	3. San Miguel	211	8.0%
4. San Miguel	12,568	7.9%	4. San Miguel	1,256	9.5%	4. Santa Ana	157	6.0%
5. Sonsonate	10,315	6.5%	5. Sonsonate	513	3.9%	5. Sonsonate	109	4.1%
6. Usulután	8,795	5.6%	6. Usulután	411	3.1%	6. La Paz	70	2.7%
7. La Paz	6,801	4.3%	7. La Unión	350	2.7%	7. La Unión	68	2.6%
8. Ahuachapán	5,749	3.6%	8. Ahuachapán	315	2.4%	8. Usulután	49	1.9%
9. La Unión	4,726	3.0%	9. La Paz	297	2.2%	9. Ahuachapán	42	1.6%
10. Cuscatlán	3,900	2.5%	10. Cuscatlán	194	1.5%	10. Chalatenango	31	1.2%
11. San Vicente	3,718	2.3%	11. Chalatenango	169	1.3%	11. Morazán	20	0.8%
12. Chalatenango	3,541	2.2%	12. Morazán	133	1.0%	12. Cuscatlán	19	0.7%
13. Morazán	3,396	2.1%	13. San Vicente	130	1.0%	13. San Vicente	18	0.7%
14. Cabañas	2,464	1.6%	14. Cabañas	119	0.9%	14. Cabañas	12	0.5%
Total	158,574	100.0%	Total	13,208	100.0%	Total	2,624	100.1%

Fuente: Ministerio de Economía. Elaborado con basa VII Censos Económicos 2005. MINEC – DIGESTYC

**Ocupación generada por departamento**

Antes se demostró que la actividad económica de los establecimientos MIPYMEs contribuyen con el 65.4% de la ocupación total no agropecuaria del país. En consistencia con los elementos de concentración del número de

establecimientos económicos a nivel departamental, **el cuadro 17** muestra los niveles de ocupación del MIPYMEs, confirmando que San Salvador concentra el 46.6%, mientras que La Libertad el 13% de la misma. Lo que significa que ambos Departamentos concentran el 59% de los ocupados –remunerados y no remunerados-. Les siguen en orden de importancia, Santa Ana con el 8.5%, San Miguel con el 7.6%, Sonsonate 5.2%, Usulután con el 3.8% y La Paz con el 3.2%.

### Cuadro 17: Personal Ocupado por Ubicación Geográfica Departamental

MIPYMEs: DIMENSION E IMPACTO ECONOMICO Y SOCIAL  
Personal Ocupado por Ubicación Geográfica Departamental

Departamento	Personal Ocupado por MIPYMEs y Gran Empresa								
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIA	MIPYMEs	%	GRANDE	%	TOTAL	%
Ahuachapán	8,752	2,071	972	11,795	2.6%	1,355	0.6%	13,150	1.9%
Santa Ana	25,809	8,383	4,870	39,062	8.5%	10,149	4.2%	49,211	7.0%
Sonsonate	16,111	4,132	3,379	23,622	5.2%	4,968	2.0%	28,590	4.1%
Chalatenango	5,877	1,148	534	7,559	1.6%			7,559	1.1%
La Libertad	28,407	15,833	15,151	59,391	13.0%	69,105	28.6%	128,496	18.4%
San Salvador	104,726	62,088	46,624	213,438	46.6%	134,953	55.8%	348,391	49.8%
Cuscatlán	6,359	1,160	323	7,842	1.7%	433	0.2%	8,275	1.2%
La Paz	10,622	2,329	1,665	14,616	3.2%	13,845	5.7%	28,461	4.1%
Cabañas	4,152	822	130	5,104	1.1%			5,104	0.7%
San Vicente	5,879	717	308	6,904	1.5%	695	0.3%	7,599	1.1%
Usulután	13,862	2,659	906	17,427	3.8%	415	0.2%	17,842	2.5%
San Miguel	21,249	8,454	4,995	34,698	7.6%	4,089	1.7%	38,787	5.5%
Morazán	5,127	777	161	6,065	1.3%			6,065	0.9%
La Unión	7,433	2,003	895	10,331	2.3%	1,720	0.7%	12,051	1.7%
Total	264,365	112,576	80,913	457,854	100.0%	241,727	100.0%	699,581	100.0%
Participación				65.40%		34.60%		100.00%	

Fuente: Ministerio de Economía. Elaborado con base a VII Censos Económicos 2005. MINEC . DIGESTYC

Los siete Departamentos restantes, se caracterizan por generar los elementos menores niveles de ocupación MIPYMEs, siendo el menor, Cabañas (1.1%), Morazán (1.3%), San Vicente (1.5%), Chalatenango (1.6%), Cuscatlán (1.7%), La Unión (2.3%) y Ahuachapán (2.6%).

**Ocupación de Segmentos MIPYMEs por Departamento.** Uno de los criterios mayormente investigados para medir el nivel de actividad productiva y bienestar de las comunidades, es el nivel de ocupación generada. Para efectos de conocer la importancia de cada Departamento en tales términos (población ocupada remunerada y no remunerada), el **cuadro 18** refleja su ordenamiento por cada uno de los Segmentos empresariales en estudio.

**Microestablecimientos.** En general siguen el patrón de ordenamiento observado respecto al número de Establecimientos, siendo los 7 Departamentos con mayor ocupación, San Salvador (39.6%), La Libertad (10.7%), que en conjunto generan una ocupación del 50.3% a nivel nacional de Microestablecimientos; les siguen en orden de importancia, Santa Ana (9.8%), San Miguel (8.0%), Sonsonate (6.1%), Usulután (5.2%), y La Paz (4.0%). Por su parte, los que reportan menores niveles de ocupación son Cabañas (1.6%), Morazán (1.9%), Chalatenango y San Vicente (2.2%), Cuscatlán (2.4%), La Unión (2.8%) y Ahuachapán (3.3%).

**Pequeños.** Los siete Departamentos con mayores niveles de ocupación: San Salvador (55.1%) y La Libertad (14.1%), que equivale a que ambos Departamentos absorben el 69.2% de la ocupación generada a nivel nacional por los pequeños establecimientos no agropecuarios. Siguiendo el orden de importancia, se identifican algunas diferencias. Santa Ana bajó a la 4° posición nacional en número de establecimientos, es superada por la ocupación generada por San Miguel (7.4%); luego Sonsonate (3.7%), Usulután (2.4%), y La Paz (2.1%), desplazando a La Unión que ocupó 7° posición en número de establecimientos. Igualmente, se observan algunas diferencias en el grupo de Departamentos con menor ocupación. A pesar que Cabañas (0.7% cada uno), Chalatenango y Cuscatlán (1.0% cada cual) y La Unión y Ahuachapán (1.8 % cada uno). Estos cambios de posición están asociados,

como se verá más adelante, con el tipo de actividades económicas, que se desarrollan en cada Departamento.

### Cuadro 18: Dimensión e impacto económico y social por Magnitud de Generación de los Departamentos

#### MIPYMEs: DIMENSION E IMPACTO ECONOMICO Y SOCIAL

Ocupación por Segmento Empresarial MIPYMEs por Magnitud de Generación en los Departamentos

Microestablecimientos			Pequeños Establecimientos			Medianos Establecimientos		
Departamento	Número	%	Departamento	Número	%	Departamento	Número	%
1. San Salvador	104,726	39.6%	1. San Salvador	62,088	55.1%	1. San Salvador	46,624	57.6%
2. La Libertad	28,407	10.7%	2. La Libertad	15,833	14.1%	2. La Libertad	15,151	18.7%
3. Santa Ana	25,809	9.8%	3. San Miguel	8,454	7.5%	3. San Miguel	4,995	6.2%
4. San Miguel	21,249	8.0%	4. Santa Ana	8,383	7.4%	4. Santa Ana	4,870	6.0%
5. Sonsonate	16,111	6.1%	5. Sonsonate	4,132	3.7%	5. Sonsonate	3,379	4.2%
6. Usulután	13,862	5.2%	6. Usulután	2,659	2.4%	6. La Paz	1,665	2.1%
7. La Paz	10,622	4.0%	7. La Paz	2,329	2.1%	7. Ahuachapán	972	2.1%
8. Ahuachapán	8,752	3.3%	8. Ahuachapán	2,071	1.8%	8. Usulután	906	1.2%
9. La Unión	7,433	2.8%	9. La Unión	2,003	1.8%	9. La Unión	895	1.1%
10. Cuscatlán	6,359	2.4%	10. Cuscatlán	1,160	1.0%	10. Chalatenango	534	0.7%
11. San Vicente	5,879	2.2%	11. Chalatenango	1,148	1.0%	11. Cuscatlán	323	0.4%
12. Chalatenango	5,877	2.2%	12. Cabañas	822	0.7%	12. San Vicente	308	0.4%
13. Morazán	5,127	1.9%	13. Morazán	777	0.7%	13. Morazán	161	0.2%
14. Cabañas	4,152	1.6%	14. San Vicente	717	0.6%	14. Cabañas	130	0.2%
Total	264,365	100.0%	Total	112,576	100.0%	Total	80,913	100.0%

Fuente: Ministerio de Economía. Elaborado con base VII Censos Económicos 2005. MINEC - DIGESTYC

**Medianos Establecimiento:** Entre San Salvador y La Libertad se genera la mayor ocupación del segmento, 76.3% a nivel nacional, (57.6% y 18.7% respectivamente). Le siguen en su orden de importancia, San Miguel (6.2%), Santa Ana (6.0%), Sonsonate (4.2%), La Paz (2.1%) y Ahuachapán (1.2%). Por su parte, los Departamentos con menor ocupación, Cabañas y Morazán (0.2% cada cual), San Vicente y Cuscatlán (con 0.4% cada uno), Chalatenango (0.7%)

y La Unión y Usulután (1.1%).

En cada segmento, el grupo de Departamentos que reporta menores niveles de ocupación, envían llamadas de atención a los formuladores y tomadores de decisión, a efecto de dirigir de forma más focalizada a dichas zonas, mayores medidas de incidencia económica que apuntalen el crecimiento desarrollo y diversificación productiva de las mismas, y consecuentemente el mejoramiento del nivel de calidad de vida de su población. Asimismo, dicha información se constituye en una señal de alerta para los prestadores de servicios de desarrollo empresaria públicos y privados, nacionales e internacionales, a efecto de atender con mayor intensidad a los empresarios y emprendedores de dichas zonas, en beneficio de las respectivas comunidades. Si bien, como ya se mencionó, existen proyectos nacionales que impulsarán en su momento, la reactivación de las mismas (Puerto Cutuco en La Unión, proyecto desarrollado de la Zona Norte que abarcará 94 municipios, así como el desarrollo de grandes proyectos turísticos) que beneficiarán a varios de los Departamentos mencionados y sus respectivas zonas de influencia, en función del factor tiempo que tomará culminar dichos proyectos, es importante intensificar la atención y el apoyo a los diversos segmentos empresariales para potenciar su capacidad de aprovechamiento de las oportunidades de las oportunidades ya existentes y de las venideras.

### **Empleo remunerado y Remuneraciones en Segmentos MIPYMEs, por Departamento.**

Si bien el nivel de Ocupación es un indicador del bienestar de las localidades, el nivel de personal remunerado imprime mayor certeza a ello, en tanto se trata de personal que percibe un determinado ingreso por la prestación de su fuerza laboral.

Adicionalmente, en términos de medir el bienestar, con la recepción de su salario, el personal remunerado también es incorporado al sistema de prestaciones laborales y sociales que contribuyen al mejoramiento de su calidad de vida y la de su familia, como son: la seguridad social (a través del ISSS), el sistema de previsión social o de pensión(a través de las AFPs), y al sistema de vivienda mínima (a través del Fondo

Social para la Vivienda - FSV). En tal contexto, y apoyados por los **cuadros 19 y 20**.

**Cuadro 19: Dimensión e impacto económico y social por orden de importancia.**

MIPYMEs: DIMENSION E IMPACTO ECONOMICO Y SOCIAL

Personal Remunerado por segmento empresarial a nivel de departamento según su orden de Importancia

Microestablecimientos			Pequeños Establecimientos			Medianos Establecimientos		
Departamento	Número	%	Departamento	Número	%	Departamento	Número	%
1. San Salvador	34,444	43.3%	1. San Salvador	53,157	56.7%	1. San Salvador	40,753	57.6%
2. La Libertad	9,182	11.6%	2. La Libertad	13,396	14.2%	2. La Libertad	13,766	19.5%
3. San Miguel	7,141	9.0%	3. Santa Ana	6,769	7.2%	3. San Miguel	4,259	6.0%
4. Santa Ana	6,676	8.4%	4. San Miguel	6,704	7.1%	4. Santa Ana	4,110	5.8%
5. Sonsonate	4,399	5.5%	5. Sonsonate	3,286	3.5%	5. Sonsonate	2,838	4.0%
6. Usulután	3,761	4.7%	6. Usulután	2,081	2.2%	6. La Paz	1,479	2.1%
7. Ahuachapán	2,606	3.3%	7. La Paz	1,953	2.1%	7. Ahuachapán	852	1.2%
8. La Paz	2,187	2.7%	8. Ahuachapán	1,645	1.7%	8. La Unión	740	1.0%
9. Chalatenango	2,161	2.7%	9. La Unión	1,465	1.6%	9. Usulután	731	1.0%
10. Cuscatlán	1,829	2.3%	10. Chalatenango	936	1.0%	10. Chalatenango	494	0.7%
11. La Unión	1,812	2.3%	11. Cuscatlán	854	0.9%	11. Cuscatlán	241	0.3%
12. San Vicente	1,472	1.9%	12. Morazán	634	0.7%	12. San Vicente	238	0.3%
13. Cabañas	925	1.2%	13. Cabañas	626	0.7%	13. Morazán	130	0.2%
14. Morazán	876	1.1%	14. San Vicente	572	0.6%	14. Cabañas	75	0.1%
Total	79,471	100.00%	Total	94,078	100.0%	Total	70,706	100.0%

Fuente: Ministerio de Economía. Elaborado con basa VII Censos Económicos 2005. MINEC - DIGESTYC

Caracterizaremos a nivel de cada segmento MIPYME, su participación en términos del empleo remunerado y el valor de las remuneraciones que son generadas a nivel de cada Departamento.

**Cuadro 20: Dimensión e impacto económico y social por remuneraciones según orden de importancia.**

MIPYMEs: DIMENSION E IMPACTO ECONOMICO Y SOCIAL  
Remuneraciones pagadas por MIPYMEs por departamento, según Orden de Importancia

Microestablecimientos			Pequeños Establecimientos			Medianos Establecimientos		
Departamento	Número	%	Departamento	Número	%	Departamento	Número	%
1. San Salvador	76,874	47.7%	1. San Salvador	260,280	59.6%	1. San Salvador	293,014	60.1%
2. La Libertad	19,947	12.4%	2. La Libertad	64,701	14.8%	2. La Libertad	96,478	19.8%
3. San Miguel	14,141	8.8%	3. Santa Ana	27,833	6.4%	3. San Miguel	27,964	5.7%
4. Santa Ana	12,748	7.9%	4. San Miguel	26,241	6.0%	4. Santa Ana	21,199	4.3%
5. Sonsonate	6,679	4.1%	5. Sonsonate	15,012	3.4%	5. Sonsonate	15,578	3.2%
6. Usulután	6,347	3.9%	6. La Paz	8,359	1.9%	6. La Paz	9,901	2.0%
7. Ahuachapán	4,192	2.6%	7. Usulután	7,669	1.8%	7. La Unión	4,968	1.0%
8. La Paz	4,131	2.6%	8. Ahuachapán	6,369	1.5%	8. Usulután	4,845	1.0%
9. La Unión	3,623	2.3%	9. La Unión	6,151	1.4%	9. Ahuachapán	4,832	1.0%
10. Chalatenango	3,385	2.1%	10. Chalatenango	4,063	0.9%	10. Chalatenango	2,962	0.6%
11. Cuscatlán	2,983	1.9%	11. Cuscatlán	3,178	0.7%	11. San Vicente	2,214	0.5%
12. San Vicente	2,714	1.7%	12. Morazán	2,651	0.6%	12. Cuscatlán	1,836	0.4%
13. Cabañas	1,794	1.1%	13. San Vicente	2,370	0.5%	13. Morazán	1,088	0.2%
14. Morazán	1,443	0.9%	14. Cabañas	2,042	0.5%	14. Cabañas	807	0.2%
Total	161,002	100.0%	Total	436,918	100.0%	Total	487,684	100.0%

Fuente: Ministerio de Economía. Elaborado con base VII Censos Económicos 2005. MINEC - DIGESTYC

**1.4 Características de las PYMEs.**

FUNDAPYME realizó una encuesta dirigida a las pequeñas y medianas empresas, con la finalidad de recopilar información sobre indicadores estructurales, lo cual ha permitido elaborar un perfil más detallado de las unidades empresariales que se clasifican como PYMEs. Las siguientes características son representativas de las PYMEs salvadoreñas:

**a) La mayoría de las PYMEs son empresas “maduras”**

En efecto, de la encuesta dirigida al sector PYMEs, se desprende que el 55% de las empresas pequeñas y medianas tienen más de diez de haber iniciado actividades. Ese nivel de antigüedad se acentúa en el sector de la mediana empresa, en donde el 72% de las firmas afirmaron haber sido fundadas hace más de diez años.

De igual forma, aproximadamente la tercera parte de las empresas (31%) puede ser catalogadas como empresas “en proceso” puesto que son empresas cuyo periodo de vida oscila entre los cuatro y diez años. Únicamente una pequeña parte de las empresas (13%) son catalogadas como jóvenes (de cero a tres años de vida).

**b) El empleo promedio generado por las PYMEs varía en términos geográficos y sectoriales**

Las pequeñas empresas utilizan en promedio catorce empleados permanentes, en tanto que las empresas medianas emplean setenta. El promedio de empleo eventual es de cinco y once empleos respectivamente.

**Tabla 1: Promedio de Empleos**

Empresa	Empleos fijos
Pequeña	13.6
Mediana	69.8

**Fuente:** FUNDAPYME

De manera combinada, el sector PYMEs en el Área Metropolitana de San Salvador reporta un nivel de empleo fijo de treinta y cinco empleados, es decir, casi el doble del nivel reportado en Santa Ana Y San Miguel.

**Tabla 2: Promedio de Empleos en el Área Metropolitana**

Área	Empleos Fijos
AMSS	34.6
Santa Ana	17.7
San Miguel	18.2

**Fuente:** FUNDAPYME

A nivel sectorial, la industria PYMEs presenta el nivel promedio más alto de empleados fijos (treinta y cinco), seguida por el comercio y servicios.

**Tabla 3: Promedio de Empleos en la industria PYMEs**

<b>Sector</b>	<b>Empleos Fijos</b>
Industria	35.1
Comercio	24.8
Servicios	21.4

**Fuente:** FUNDAPYME

**c) Las PYMEs tienen como principal cliente a los consumidores finales**

Las PYMEs venden sus productos a varios grupos de clientes, de dos a tres en promedio. Sin embargo, el segmento de mayor importancia, para el 54% de las empresas lo constituye el consumidor final. El 16% de las empresas entrevistadas tiene como principal cliente empresas de servicios, el 12% vende principalmente a empresas del sector industria; otro 12% tiene como principales clientes empresas mayoristas y/o detallistas; un 6% destina su oferta principalmente a instituciones del Estado, y tan sólo un 1% tiene a los mercados externos como destino principal de sus ventas.

En el ámbito sectorial, los consumidores finales como clientes tienen un mayor peso para las empresas comerciales y de servicios. El 64% de las firmas de comercio y el 53% de las firmas del sector declaran tener como destino principal de sus ventas a los consumidores finales. Sólo el 36% de las empresas industriales tienen como principal cliente a los consumidores finales.

El grado de dependencia de los distribuidores es relativamente mayor para las PYME del sector industria. El 59% de éstas tiene como principal comprador a otra empresa, generalmente de mayor tamaño.

**Tabla 4: Principales mercados de las PYMEs**

Cliente	Incidencia Total (%)	Mercado Principal (%)
Consumidor Final	92	54
Servicios	45	12
Industria	40	12
Comercio	39	16
Estado	35	6
Mercados Externos	10	1

**Fuente:** FUNDAPYME

**d) Las PYMEs salvadoreñas tienen una oferta exportable poco desarrollada**

Desde una perspectiva general, la incidencia de empresas que exportan actualmente es apenas del 14%, y el porcentaje de las que no exportan actualmente, pero tienen interés (o potencial) en hacerlo en el futuro es de apenas 8%.

El 90% de las empresas que exportan declaran hacerlo en su mayoría a países de Centro América, mientras que el 21% de éstas lo hace al mercado de Estados Unidos. Otros destinos de menor incidencia de las exportaciones de las PYMEs son México, Unión Europea, Panamá y República Dominicana; países a los que venden menos del 12% de las empresas con capacidad exportadora.

Estos porcentajes varían de acuerdo con el sector económico y tamaño relativo de la empresa. Así, entre las PYMEs de la industria, el porcentaje de empresas exportadoras es del 32%, mientras que las empresas de este sector que no exportan actualmente pero que manifiestan interés en hacerlo, es del 10%.

El 26% de las empresas de tamaño mediano tiene una oferta exportable respecto a tan solo 11% de las empresas pequeñas que han logrado desarrollar su oferta hacia el exterior.

**e) Las PYMEs tienen poca dependencia de sus principales proveedores**

Cerca de una tercera parte de las pequeñas y medianas empresas (36%) compra a sus dos principales proveedores entre 1% y 20% del total de los bienes (o insumos) que requieren para sus actividades. Esta tendencia está más acentuada en la

mediana empresa, en donde el 87% depende, en este mismo porcentaje, de sus dos principales proveedores.

Otro porcentaje similar de PYMEs (34%) compra sus dos principales proveedores entre el 22% y 40% del total de insumos necesarios para desarrollar sus labores.

Únicamente, el 6% de las empresas muestra un alto nivel de dependencia hacia sus abastecedores, a los cuales hace entre el 81 y 100% del total de sus compras.

#### **f) Los empresarios de las PYMEs tienen un nivel de escolaridad alto**

El 28% de los propietarios y gerentes propietarios de las empresas PYMEs entrevistadas poseen títulos universitarios, mientras que un 4% ha realizado estudios a nivel de postgrado.

La suma de estos dos porcentajes indicaría que casi la tercera parte de los empresarios PYMEs poseen un grado de escolaridad muy superior al promedio de la población salvadoreña. En el año 2006, se estimó que la población de quince años y más tenía una escolaridad promedio de 6.7 grados. En el área urbana, el promedio educativo de la población es mayor, 8.3 grados, mientras que en el área rural es únicamente 3.9 grados.

Por otra parte, un 21% de los empresarios inició estudios universitarios pero sin completarlos y 14% posee título de una carrera técnica de tres años o menos. El 9% tiene únicamente estudios de educación básica y un 15% sólo ha logrado completar la educación secundaria.

#### **g) La mayoría de empresario PYMEs son del género masculino**

Según lo reflejado por la encuesta, sólo el 26.7% de los empresarios de la PYMEs son mujeres, que tienen una edad promedio de cuarenta y cinco años. Los empresarios del género masculino tienen por su parte una edad pro medio de cuarenta y cuatro años.

La mayoría de empresarias (94.1%) está concentrado en el segmento de la pequeña empresa, y sus negocios se distribuyen en: comercio (39.2%), servicios (31.3%) e industria (29.4%).

**Tabla 5: Clasificación por sexo de los empresarios de las PYMEs**

<b>Edad (años)</b>	<b>Empresarias (%)</b>	<b>Empresarios (%)</b>
20 – 30	2	11
31 – 40	8	18
41 – 50	11	18
51 – 60	3	17
61 y más	2	8

**Fuente:** FUNDAPYME

**h) Los empresarios de la PYMEs tienen una experiencia empresarial relativamente grande**

El 56% de los empresarios declara tener una experiencia empresarial mayor a diez años. Solamente una quinta parte posee menos de cinco años como dirigente empresarial.

La mayor experiencia empresarial está presente en el sector de medianas empresas, en donde el 70% de los propietarios y gerentes propietarios tiene más de diez años de dedicarse a la labor empresarial. Por su parte, en el sector de la pequeña empresa, esa experiencia se reduce al 54% de los propietarios y gerentes propietarios.

**Tabla 6: Experiencia laboral de los empresarios (Años ejerciendo)**

<b>Años Ejerciendo</b>	<b>Porcentaje</b>
Menos de 5	20
6 – 10	24
11 – 18	24
19 – 25	17
Más de 26	15

**Fuente:** FUNDAPYME

**i) Las empresas PYMEs utilizan los servicios de Internet**

El 44% de las PYMEs utilizan los servicios de Internet. La conectividad a internet tiende a ser mayor en el segmento de las medianas empresas, en el cual siete de

cada diez empresas están conectadas. En el segmento de la pequeña empresa, solo tres de cada diez disponen de este servicio.

### 1.5 Clasificación de las PYMEs.

Los criterios de clasificación de las empresas que más se adecuan a la disponibilidad de información estadística oficial o bien a las necesidades prácticas que se deriven del tipo de servicios que presten a ese sector empresarial.

Así, la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), utiliza los siguientes criterios:

**Tabla 7: Clasificación de las empresas según CONAMYPE**

Concepto	Número de Empleados	Ingresos mensuales por ventas
Microempresa	1 – 10	Hasta \$5,714.28
Pequeña empresa	10 - 50	\$5,714.28 - \$57,142.85

Esta institución no considera, a la fecha, una definición de mediana empresa.

**Fuente:** CONAMYPE

Siempre dentro del sector público, el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), utiliza los siguientes criterios.

**Tabla 8: Clasificación de las empresas según BMI**

Concepto	Número de Empleados	Ingresos mensuales por ventas
Microempresa	1 – 10	Hasta \$5,714.28
Pequeña empresa	10 -50	\$5,714.28 - \$57,142.85
Mediana empresa	50 - 199	\$57,412.50 - \$380,000.00

**Fuente:** Banco Multisectorial de Inversiones (BMI).

En el campo de las instituciones privadas de desarrollo, la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES) hace uso de dos clasificaciones distintas para determinar el tamaño de la empresa. Una de estas definiciones

combina el número de empleados y el volumen de ventas. La segunda, integra el número de empleados y el valor total de los activos de la empresa<sup>10</sup>.

Por otra parte, programas de apoyo al sector de la PYMEs que cuentan con la ayuda de la cooperación internacional, tales como SWISSCONTACT y GTZ, utilizan exclusivamente el criterio del número de empleados para la clasificación PYME.

Las instituciones financieras, tanto bancarias como no bancarias, han adoptado sus propias definiciones. La Financiera Calpiá utiliza como criterio el monto de los préstamos que se le pueden conceder, de la siguiente manera<sup>11</sup>:

**Tabla 9: Clasificación de las empresas según Financiera Calpiá**

Concepto	Monto préstamo
Microempresa	\$57.14 - \$5,142.85
Pequeña empresa	\$5,142.85 - \$57,142.85

Esta institución no considera, a la fecha, una definición de mediana empresa.

**Fuente:** Financiera Calpiá

Dentro del sector público, la Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC) del Ministerio de Economía, entidad responsable de la generación de información económica oficial en el país, dispone de la siguiente clasificación de lo que se va a entender por los distintos tamaños de empresas, en base al número de personas ocupadas (PO):

**Tabla 10: Clasificación de las empresas según DIGESTYC**

Concepto	Número de personas ocupadas (PO)
Microempresa	0 - 9
Pequeña Empresa	10 – 49
Mediana Empresa	50 – 99
Gran Empresa	Más de 100

**Fuente:** Ministerio de Economía-DIGESTYC

<sup>10</sup> El uso de estas definiciones responde a las necesidades de manejo de información y de trabajo de dos diferentes departamentos (programas) dentro de FUSADES que se relacionan con el sector.

<sup>11</sup> Esta clasificación de las firmas tiene como base los parámetros de ventas anuales establecidos por la CONAMYPE en su clasificación de micro y pequeñas.

El Programa Nacional de Competitividad, también dependiente del Ministerio de Economía, considera a las empresas PYMEs como aquellas que tienen hasta noventa y nueve empleados y ventas anuales de hasta \$3.0 millones, sin establecer diferencias entre pequeñas y medianas.

A continuación, se presenta el **cuadro 21** resumen de algunas de las definiciones utilizadas por un grupo de instituciones seleccionadas.

**Cuadro 21: Criterios de clasificación para las MIPYMEs**

<b>Institución</b>	<b>Micro</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>
CONAMYPE	Emplea hasta un máximo de 10 personas y genera hasta \$5,714.28 de ventas al mes	Emplea hasta 50 personas y ventas entre \$5,714.58 y \$57,142.85 mensuales	-----
FUSADES (PROPEMI)	Emplea entre 1 y 10 trabajadores y realiza ventas mensuales menores a \$5,714.29	Emplea entre 10 y 50 trabajadores y realiza ventas mensuales menores a \$57,142.29	Ocupa entre 50 y 100 trabajadores y tiene un volumen de venta mensual de hasta \$114,285.00
FUSADES (DEES)	Emplea entre 1 y 10 personas y activos menores a \$11,423.00	Emplea entre 11 y 19 personas y activos menores a \$85,714.00	Emplea entre 20 y 99 personas y activos menores a \$228,571.00
INSAFORP	Emplea entre 1 y 10 trabajadores	Emplea entre 11 y 49 trabajadores	Emplea entre 50 y 99 trabajadores
SWISSCONTACT	Emplea entre 1 y 10 trabajadores	Emplea entre 11 y 50 trabajadores	Emplea entre 51 y 100 trabajadores

<b>Institución</b>	<b>Micro</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>
BMI	Que tenga un máximo de 10 empleados y cuyas ventas mensuales no excedan de \$5,714.28	Que posea entre 11 y 49 empleados y cuyas ventas mensuales se ubiquen entre \$5,714.28 y \$57,142.85	Emplea entre 50 y 199 trabajadores y tiene ventas mensuales entre \$57,142.85 y \$380,000.00
Banco Interamericano de Desarrollo (BID)	Emplea entre 1 y 10 trabajadores	Emplea entre 11 y 99 trabajadores y realiza ventas anuales entre \$3.0 y \$5.0 millones	-----
GTZ		Emplea entre 11 y 49 empleados	Emplea entre 50 y 99 trabajadores
Financiera Calpiá	Créditos entre \$57.14 y \$5,142.85	Créditos entre \$5,142.85 y \$57,145.85	-----

**Fuente:** Elaboración propia en base a datos recolectados de varias instituciones

## **1.6 Sector Agroindustrial: importancia, características y estructura.**

### **1.6.1 Importancia**

El sector agrícola de El Salvador ha estado estrechamente vinculado con el comercio internacional, ya que desde la década de los sesentas hasta los ochentas fue el principal sector generador de divisas del país, papel que ha venido evolucionando a través de los años. A partir de 1960, con el nacimiento del Mercado Común Centroamericano (MCCA), se dieron los primeros pasos para un proceso de integración entre Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua, países que tenían como objetivo formar un bloque para eliminar la dependencia histórica que se había estado teniendo de los Estados Unidos. En la década de los setentas, en el país se

adopto el modelo de Industrialización por sustitución de importaciones (ISI), el cual respondía a la necesidad de modernizar su industria y volverla más competitiva, por medio de medidas como la protección al aparato productivo local, utilizando altas tarifas arancelarias que hacían las importaciones mucho más caras.

Todo este proceso no dio los resultados esperados puesto que las industrias para poder hacerse más competitivas necesitaban importar maquinarias, por lo que las importaciones de bienes de capital se incrementaron cada vez más, haciéndola menos competitiva.

A partir de este hecho, se apostó al sector agropecuario, el cual durante este período estaba dividido en un sector primario, con predominio de una agricultura de subsistencia y un sector moderno. El primero, concentraba al 80% de los agricultores que ofrecían sus productos al mercado local; no se preocupó por mejorar los procesos productivos, ni por aumentar la productividad de las tierras. Por su parte, el sector moderno, representaba al 20% de agricultores restantes y concentraba la mayor parte de tierras, por poseer el capital necesario para innovar los procesos de producción. Este sector se beneficiaba con el comercio de productos tradicionales, tal es el caso de la cañicultura, el algodón y la caña de azúcar.

Durante los ochenta, la estructura de producción agropecuaria cambio por el conflicto armado que afecto, sobre todo, a la zona oriental, que era conocida como el granero del país, porque concentraba la mayor cantidad de cultivos de granos básicos, además, las familias rurales empezaron a abandonar las tierras por el temor de ser victimas de la guerra; hubo desplazamiento a los pueblos, dedicándose las personas a otras actividades no agrícolas para poder subsistir. Sin embargo, a la par de este conflicto, la política económica del país estaba encaminada a lograr un ajuste estructural que le daría un nuevo papel al Estado y a los agricultores privados, en todo lo relacionado al que hacer agropecuario. En la década de los noventa, predominó la sobre oferta mundial que condujo a una caída de los precios internacionales de agroexportables, disminuyendo el ingreso de los productores nacionales.

## **1.6.2 Características del Sector Tradicional y el no tradicional o Moderno**

### **1.6.2.1 Evolución del sector agropecuario.**

En los últimos 40 años, el desempeño del sector agropecuario, considerado como el generador de riqueza por excelencia, ha estado condicionado por el manejo de políticas económicas y agrícolas que han cambiado su rumbo a través de los años. Además, por ser un eje fundamental en el comercio exterior, ha estado sometido a las decisiones o sistemas impuestos por terceros países u organismos internacionales encargados de desarrollar, planificar, coordinar, ejecutar y controlar los diferentes modelos de desarrollo, a saber: el MCCA, la ISI, los TLC, entre otros. Estos modelos nacieron con el propósito de brindar alternativas de solución a los crecientes problemas económicos que ha venido sufriendo la región centroamericana y demás países en desarrollo, afectando entre otros, el funcionamiento del sector agropecuario desde los años sesentas hasta la actualidad. El estudio inicia con el análisis del uso de las tierras dedicadas a productos tradicionales y granos básicos. Luego se analiza el cambio observado entre la producción tradicional y no tradicional.

### **1.6.2.2 Evolución del área sembrada de productos tradicionales**

En 1967, de un total de 819.5 miles de manzanas dedicadas a cultivos agrícolas diversos, 502.2 mz se destinaron a la producción de granos básicos (maíz, frijol, arroz y sorgo); 206 mz al café, 37.1 a la caña de azúcar, y 67.8 al algodón (productos tradicionales dedicados a la exportación). La tendencia continuo igual hasta 1993, año en el que se observa claramente la disminución del área sembrada de algodón y el aumento de las tierras dedicadas al cultivo de la caña de azúcar. Del año 1967 al 2001, el área total sembrada aumento en 23.6); la superficie para los productos de exportación tuvo un incremento del 3.8%, mientras que el área cultivada de granos básicos aumento en un 39.1% (Ver **cuadro 22**).

Para optimizar el uso de las tierras dedicadas a estos cultivos, era necesario que se incrementara su rendimiento, para lo cual en el periodo de 1963 a 1983, se implemento la *revolución verde*, lográndose el aumento de la productividad de

algodón y de los granos básicos. Sin embargo, dicha revolución trajo consigo otros efectos que probablemente no se consideraron antes de su aplicación, como lo fue la contaminación al medio ambiente, el aumento en la dependencia de insumos importados y el enfoque monocultivista, entre otros.

### Cuadro 22: Cultivos en El Salvador 1967-2001

*El Salvador. Área sembrada de cultivos diversos, 1967-2001  
(miles de mz)*

<b>Cultivo</b>	<b>1967</b>	<b>1972</b>	<b>1977</b>	<b>1982</b>	<b>1987</b>	<b>1993</b>	<b>1998</b>	<b>2001</b>
(1) Café	206.0	204.6	257.4	268.9	234.6	234.6	231.7	231.7
(2) Algodón	67.8	121.8	113.3	69.8	19.8	5.5	1.3	0.8
(3) Caña	37.1	33.6	49.5	45.0	48.3	74.0	107.0	90.2
<b>Subtotal (1+2+3)</b>	<b>310.9</b>	<b>360.0</b>	<b>420.2</b>	<b>383.7</b>	<b>302.7</b>	<b>314.1</b>	<b>340.0</b>	<b>322.7</b>
(4) Maíz	270.9	292.8	349.7	341.0	398.5	439.5	422.0	420.1
(5) Frijol	42.9	56.8	75.1	79.4	89.3	106.2	111.5	121.6
(6) Arroz	40.0	15.7	17.8	16.0	16.0	22.6	14.7	8.9
(7) Sorgo	148.4	186.4	188.5	170.0	178.0	191.0	156.2	139.2
<b>Subtotal (4+5+6+7)</b>	<b>502.2</b>	<b>551.7</b>	<b>631.1</b>	<b>606.4</b>	<b>681.8</b>	<b>759.3</b>	<b>704.4</b>	<b>689.8</b>
Otros Cultivos	6.4	6.4	12.7	11.4	10.4	n.d	n.d	n.d
<b>Total</b>	<b>819.5</b>	<b>918.1</b>	<b>1,064.0</b>	<b>1,001.5</b>	<b>994.9</b>	<b>1,073.4</b>	<b>1,044.4</b>	<b>1,012.5</b>

n.d. No hay datos disponibles  
Fuente: Cifras del BCR varios años.

La búsqueda constante de incrementar la productividad de las tierras, se debía que la agricultura, desde tiempos antiguos ha representado el motor de crecimiento de la economía. Así, los ingresos provenientes de este sector han servido para acumular capital. En efecto, la historia indica que de su excedente se han generado inversiones que fluyen hacia otros sectores de la economía. Por lo tanto, la génesis de algunos negocios que actualmente son prósperos en diversos sectores en especial el sector primario. Además, de la composición de las tierras dedicadas a la siembra, es necesario analizar la atomización de los terrenos; es decir, la forma en la que está estructurada la tenencia de la tierra.

### 1.6.2.3 Tenencia de la tierra

Para incrementar las exportaciones de los productos primarios, es necesario que se den cambios en la estructura de tenencia de la tierra, puesto que para que dichos aumentos tengan lugar se necesita de mayores áreas de cultivo en poder de quienes la trabajan.

El Censo Agropecuario de 1961, registra 30,451 familias sin tierra. De acuerdo con cifras del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), en 1980 el número había aumentado a 220,000 equivalentes al 51.3% del total de familias rurales.

En El Salvador, la tenencia de la tierra ha sido por mucho tiempo el centro de discordia por la desigualdad que existe en su distribución. En el **cuadro 23** se puede observar que existe alta concentración de la tierra en pocas manos. La cantidad de fincas menores a dos manzanas tanto en el año 1971 (191,527 fincas) como en el 1987 (178,369 fincas), superan al número de fincas mayores de 100 manzanas, las cuales en 1971 eran 1,941 fincas y en el año 1987 eran 2,857 fincas, comprobándose la atomización que existe de la tierra. Esta desigualdad, aunada a los inadecuados medios de producción y a la falta de coordinación horizontal, tales como cooperativas o “clústers” dan origen al agotamiento de la frontera de producción agrícola, dejando cada vez más pobres a las familias campesinas, las cuales se ven obligadas a emigrar hacia tierras de ladera. Queda clara la existencia de una estructura dualista en la producción, en la cual se distinguen los agricultores cuyas tierras son de buena calidad, a quienes en adelante se les diferenciara como el sector no *tradicional o moderno*, del otro grupo cuyas tierras se caracterizan por no ser aptas para la cosecha, a quienes se les llamara sector tradicional.

### Cuadro 23: Evolución de la tenencia de la tierra

*El Salvador. Evolución de la tenencia de tierra, 1971 y 1987  
(miles de mz)*

Tamaño (mz)	1971				1987			
	Fincas	%	Área	%	Fincas	%	Área	%
De 0.a 2	191,527	70.90	216,396	10.40	178,369	62.30	156,007	8.20
De 2 a 5	43,414	16.00	188,739	9.10	44,514	15.60	132,142	6.90
De 5a 10	45,598	5.80	157,975	7.60	27,161	9.50	182,088	9.50
De 10 a 20	9,164	3.40	181,573	8.70	16,143	5.60	210,802	11.00
De 20 a 50	6,986	2.60	308,101	14.80	12,550	4.40	374,794	19.60
De 50 a 100	2,238	0.80	220,455	10.60	4,589	1.60	310,919	16.30
Mayores de 100	1,941	0.70	802,971	38.70	2,857	1.00	541,507	28.40
<b>Total</b>	<b>300,868</b>	<b>100</b>	<b>2,076,210</b>	<b>100</b>	<b>286,183.0</b>	<b>100.0</b>	<b>1,908,259.0</b>	<b>100</b>

Fuente: Censo Agropecuario, 1971. Las cifras de 1987 se basaron en Mena (1996)

#### 1.6.2.4 Caracterización del sector tradicional

Se distingue por poseer bajo nivel de tecnología y el empleo intensivo de mano de obra, esta orientado a la producción de granos básicos utilizados para el autoconsumo. Se trata de una agricultura de subsistencia, combinada con cultivos tradicionales de café y caña de azúcar; pero sin capacidad para competir con el sector moderno.

En 1991, se contabilizaban 240,266 productores de granos básicos, los cuales contaban con una población aproximada de 1.4 millones de personas. De esta población, el 76.3% trabajaba en parcelas menores que 5 manzanas. Incluso, se ubicaban en tierras marginales de baja calidad, con bajos ingresos monetarios, sin acceso a la información de los precios del mercado, ni a la tecnología que permite la optimización de sus recursos.

#### 1.6.2.5 Caracterización del sector no tradicional o moderno

El principal rasgo que distingue a este sector es una marcada orientación hacia el mercado exterior. Se caracteriza por operar con economías de escala, alta dotación de recursos, acceso a información de mercado, poseer asistencia técnica, y generar actividades a otros sectores. Este sector va incrementando su valor agregado en cada uno de los eslabones que conforman su cadena productiva, que van desde la

preparación de la tierra, siembra, cosecha, almacenaje, procesamiento, empaque, distribución, hasta la venta directa, dando lugar a una mayor actividad intersectorial y estimulando agroindustrias como en café, azúcar y algodón.

Este subsector aplica razonablemente practicas derivadas de la ingeniería agrícola para optimizar el uso del riego, drenaje, conservación y canalización de los suelos, y, también de tecnología para minimizar costos de producción, mediante el uso eficiente de agroquímicos, agua y energía; permite también cambios de los patrones en el uso de la tierra, que degradan menos los recursos naturales. La producción y comercialización de los productos se facilita por la tecnología utilizada y el buen conocimiento de mercados externos. Adicionalmente se pueden lograr mejores precios con cosechas producidas con agricultura “orgánica” trabajando en sistemas “sostenibles”. Este tipo de tecnología es utilizada en menor escala por algunos pequeños agricultores y obtienen productos orgánicos muy estimados en mercados internacionales.

Los sistemas de certificación garantizan que los productos agropecuarios han sido producidos usando técnicas de manejo de recursos naturales (Tecnologías Limpias) que no contaminan el medio ambiente y practicas innovadoras de distribución de esos productos.

La estructura dualista y la concentración en la tenencia de la tierra se origina entre otras cosas, debido a la persistencia de una severa y extendida pobreza rural, la existencia de desigualdades en la distribución del ingreso entre la población y a cambios constantes en la estructura de los precios internacionales en el mercado internacional.

### **1.6.3 Estructura de la producción agrícola.**

En términos generales, la estructura se refiere a un modo relativamente estable de organización de los elementos de un sistema. La estructura es idea de permanencia y los cambios se vinculan a modificaciones que alcanzan al sistema. Las estructuras específicas se forman a base de relaciones comparativamente estable entre

variables operando en un ámbito determinado de la actividad económica. La estructura de la producción agrícola ha venido sufriendo modificaciones de tipo económico, social, organizativo, etc. En los últimos treinta años se destacan dos cambios impulsados a través de políticas económicas:

**a) La industrialización por sustitución de importaciones (ISI)**, impulsado en las décadas de los sesentas y setentas del siglo pasado. Este proceso buscaba como principales objetivos acelerar la industrialización de la región centroamericana, el ahorro de divisas sustituyendo los bienes importados por productos de industria local. Uno de los principales rubros impulsados fueron los alimentos procesados, con los que se logró diversificar la producción agroindustrial, especialmente en el campo de los bienes de consumo, por ejemplo: enlatados, jugos, productos lácteos y cárnicos, alimentos animales, etc.

**b) Los cambios de ajuste estructurales**, recomendados e impulsados por los organismos financieros internacionales, que tenían como propósitos mantener la estabilidad macroeconómica, control de la inflación, mantenimiento del cambio real y nominal y estabilidad en las tasas de interés; propensos en los años ochenta a tener desequilibrios por los escenarios que presentaba la economía mundial.

#### **1.6.3.1 Modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI).**

Este modelo estaba caracterizado por la protección al aparato productivo, por medio de altas tarifas arancelarias y otras barreras a la importación. Tenía como objetivo dinamizar y diversificar a las exportaciones agroindustriales no tradicionales para convertirlas en el principal eje de acumulación de divisas. El modelo ISI nace después de la Segunda Guerra Mundial, cuando Latinoamérica al final de la conflagración, ve disminuidas sus exportaciones de bienes intermedios y de capital. En este marco, se impulsaron iniciativas dirigidas a fortalecer la planta industrial de los países latinoamericanos para que fuesen capaces de satisfacer sus demandas locales.

Los países latinoamericanos que hasta el momento eran economías agrícolas, se

ven en la necesidad de reorientar sus exportaciones hacia los centros industriales. Los adelantos tecnológicos que habían marcado la diferencia entre los países desarrollados y aquellos en vías de desarrollo, significaban una mayor dependencia de los últimos con respecto a los primeros, dadas las nuevas relaciones hegemónicas marcadas por Estados Unidos. Es así como surge la implementación de un modelo que vendría a reducir esta dependencia, por lo que la industrialización por sustitución de importaciones se vuelve el camino lógico a seguir. El organismo que dio vida al modelo ISI fue la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y su promotor Raúl Prebisch. Se buscaba la modernización y diversificación de la agricultura como herramienta para lograr dicho fin. En el país, se orientó principalmente a tratar de disminuir la fuerte dependencia del café, promoviendo cultivos como el algodón y la caña de azúcar.

Con el fin de impulsar la industria en la región centroamericana, se establecieron altos niveles arancelarios, para productos similares producidos localmente, asimismo se promovió el crecimiento de los mercados, favoreciéndose el regionalismo, que vendría a sentar las bases del (Mercado Común Centroamericano) MCCA, convirtiéndose el istmo centroamericano en el principal destino de las exportaciones no tradicionales de productos salvadoreños.

Las exportaciones hacia el istmo centroamericano como porcentaje de las exportaciones totales, disminuyeron a partir de 1980, ese año refleja el quiebre que ocurre al pasar de un saldo positivo en la balanza comercial a uno negativo, provocado por los cambios ya mencionados en la economía mundial, que trajeron consigo repercusiones importantes a la economía salvadoreña, teniendo en cuenta la alta dependencia de esta respecto a las divisas. La caída en la demanda de los bienes salvadoreños más el deterioro en los términos de intercambio dieron lugar a que en el país se viviera una inseguridad que afectó los capitales que inmediatamente emigraron hacia otros países; a la guerra con Honduras, y la problemática se agrava aun más con el conflicto armado que comenzaba.

Durante los noventa, el flujo de las exportaciones no disminuyó, por el contrario favoreció a los productos no tradicionales, cuya evolución puede dividirse claramente

en dos etapas. En el primer quinquenio, las exportaciones tradicionales tuvieron una tendencia al alza, logrando su punto más alto en 1997. En el segundo quinquenio cambió esta tendencia, debido a que las condiciones internacionales que generaron la caída de las exportaciones tradicionales se agravaron, producto de la baja de los precios internacionales del café (considerado como uno de los pilares fundamentales de las exportaciones agrícolas y que debido a la sobreproducción mundial actual ha perdido su importancia económica en el país).

Hacia comienzos del 2001, el comportamiento de las exportaciones tradicionales continúa con la misma tendencia. La disminución sufrida en dichas exportaciones alcanza el 30.9% comparando el principio de los noventa con el 2001. Mientras que los productos considerados como no tradicionales empezaron a ganar más terreno en lo que a exportaciones concierne. Así, desde principios de la década de los noventa, se observa una clara tendencia al alza en el comportamiento de dichas exportaciones, logrando un incremento del 253.6% para el final del período mencionado<sup>12</sup>. Claramente se evidencia la creciente importancia de dichos productos en el mercado internacional.

Una de las razones de mayor peso para que el sector agropecuario perdiera importancia en el sistema económico salvadoreño, es la contracción en la demanda internacional para productos primarios (agroexportación) principalmente en el algodón que ha tenido reducciones impresionantes en sus áreas de cultivo, con la consiguiente baja en los procesos agroindustriales del cultivo como la producción de aceites y de materias primas para alimentos concentrados de bovinos, etc. Cabe mencionar que existen otros aspectos vinculados con la salud de la población como la protección al medio ambiente.

### **1.6.3.2 Cambios estructurales recomendados por Organismos Internacionales.**

Estos cambios se dan al inicio de la década de los ochenta. Tienen su origen en la

---

<sup>12</sup> Fuente: Banco Central de Reserva, análisis de datos de exportación 1991- 2001

presión de los organismos internacionales, en especial el Banco Mundial (BM) y la Agencia Internacional para el Desarrollo de los Estados Unidos de América (USAID) para que los países abrieran sus economías y le dieran mayor participación al sector privado y aplicaran medidas de ajuste estructural.

Por su importancia dentro de la presente investigación, se tomará únicamente la estrategia de la reforma agraria, la cual se define como: “no solamente una distribución masiva de tierras, sino la llamada reforma agraria integral, esto es, una efectiva reforma orientada a la transformación efectiva de las estructuras e injustos sistemas de tenencia, con miras a sustituir el régimen de latifundio y minifundio por un sistema justo de propiedad, de tal manera que con el complemento oportuno y adecuado de la asistencia técnica se alcance estabilidad económica” Dicha reforma estaba destinada a favorecer a los pequeños productores, y se llevaría a cabo en tres fases. En la primera, se afectarían fincas cuya superficie sobrepasara las 500 hectáreas, con el objeto de comprarlas y luego vendérselas a campesinos que no tenían tierra alguna. Las tierras afectadas representaban el 15.3% de la tierra agrícola disponible, y los beneficiarios eran los campesinos sin tierra que residían o laboraban en esas propiedades al menos un año. Para conservar íntegras las unidades productoras, se organizó a los campesinos en cooperativas.

En la segunda fase de la reforma, que nunca se implementó, porque los propietarios eran personas que influían en la estructura del poder de la nación y se afectarían tierras mayores de 247 hectáreas. Las tierras agrícolas referidas representaban el 24%, caracterizadas por poseer gran productividad y por estar dedicadas al cultivo del café y el algodón. Además, su producción era primordial para el país pues representaba la oferta exportable, principal fuente de divisas con que contaba la economía en ese momento.

La tercera y última etapa de la reforma, denominada “tierra para el que trabaja”, estaba destinada a los arrendatarios cuyas tierras no sobrepasaran las 7 hectáreas,

los cuales podrían poseer la propiedad al cabo de treinta años.

La reforma incompleta desde sus inicios, estuvo muy lejos de llegar a los fines establecidos, ya que la insatisfacción de las necesidades básicas y la profundización de la pobreza siempre seguían vigente en el seno de las familias rurales y de la población en general.

El primer quinquenio de 1990, se convirtió en una época recuperación económico, la Balanza Comercial de El Salvador desde 1968, el flujo de las exportaciones hasta 1989 (año que presenta el menor nivel de exportaciones del país desde 1968 hasta el 2001), había estado mostrando tendencia hacia la baja; luego, mostró signos de recuperación como producto del nuevo escenario de paz que se estaba generando en el país, haciéndolo más atractivo para la inversión extranjera directa. Luego, durante toda esa década el sector mostró un comportamiento irregular como lo muestra el Producto Interno Bruto Agropecuario (PIBA). Durante los primeros seis años del período mencionado se reflejó una caída en el crecimiento de este sector. Los años siguientes mostraron signos de leve crecimiento, siendo el mayor el experimentado en 1992 con el 8.0%. En el 2001, el crecimiento cae hasta un punto negativo de 2.1% fue el resultado de factores fuera de control, tales como, los terremotos en enero y febrero de ese año y la sequía experimentada desde el 2000.

Desde 1990 hasta principios de 2000, los sectores que más contribuyeron al PIB, en cuanto a su participación porcentual dentro de su estructura fueron: industria manufacturera con un promedio de 22%, comercio, restaurantes y hoteles con 19%, agricultura, caza, silvicultura y pesca con 13%. Cada uno con tendencia variable en cada uno de los años. El sector de establecimientos financieros, aunque tiene una participación pequeña en relación a los anteriores mencionados, presenta un comportamiento que apunta a una creciente participación dentro de la estructura porcentual del PIB, puesto que desde 1991 al año 2001, su participación casi se duplicó, siendo el único sector que presenta una tendencia al alza en cada año (BCR, Revistas Trimestrales, varios años).

Actualmente la demanda de los productos agrícolas no tradicionales esta aumentando a nivel internacional. En este sentido, es necesario analizar si el sector agropecuario de El Salvador esta capacitado para ser competitivo y rentable, para aprovechar ese incremento.

# **CAPITULO II: TRATADOS DE LIBRE COMERCIO**

## **CAPITULO II: TRATADOS DE LIBRE COMERCIO**

### **2.1 Marco Histórico**

#### **2.1.1 Documentos enmarcados como Antecedentes de los TLC**

##### **2.1.1.1 Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC)**

La Ley para la Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe, de 1983, contiene medidas arancelarias y de comercio, destinadas a promover la revitalización económica y a expandir las oportunidades del sector privado de la Región de la Cuenca del Caribe. Esta entró en vigencia el 1º de enero de 1984.

Los principales elementos del programa son:

- Entrada libre de impuestos a Estados Unidos de América (EUA). Los productos elegibles para la entrada exenta de los impuestos aduanales, pueden estar sujetos a impuestos federales sobre consumo.
- Incremento en la ayuda económica de EUA a la región.
- Incentivar el esfuerzo propio de los países de la cuenca del Caribe.
- Reducción de impuestos por parte de EUA, a las compañías que celebren convenciones en países aceptables, a fin de incrementar el turismo.
- Programas de fomento del Gobierno de EUA. Ejemplo: Programa de Acceso para Textiles 807-A.
- Apoyo de otros socios comerciales, de instituciones multinacionales de desarrollo, tales como: El Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Banco Mundial (BM), la implementación del Caribe – Canadá, ya que Canadá otorga beneficios al Caribe, lo que fue obtenido por gestiones de la ICC.

##### **2.1.1.1.1 Requisitos que deben cumplir los productos**

- Que sea cultivado, producido o fabricado en uno o más países de la Cuenca del Caribe y exportado directamente a los EUA.

- Si es un producto que tiene incorporada materia prima importada, el valor agregado (se entiende por valor agregado, los costos directos de elaboración más la materia prima nacional) debe ascender al 35% o más del costo del producto. Sin embargo, si el producto fue elaborado en parte con materia prima de EUA, se le atribuye un 15% adicional por los componentes originarios de ese país. En tal caso, el valor agregado nacional o regional del artículo, podrá ser 20%.
- El producto que se ofrezca debe ser un artículo de comercio, completamente diferente de los materiales extranjeros empleados en su fabricación, es decir, que esta transformación debe mostrar un esfuerzo significativo en la producción.
- El artículo debe ser importado directamente de un país beneficiario al territorio aduanero de los EUA y no sufrir transformaciones en los países en tránsito.

Existen algunos productos que no son elegibles para la entrada libre de impuestos a los EUA, conforme a la ICC, estos son:

- La mayoría de textil y ropa en general.
- Atún enlatado.
- Petróleo y sus derivados.
- Calzado, salvo artículos desechables y partes para calzado.
- Ciertos guantes de piel, caucho y plástico.
- Equipaje, bolsos y accesorios de piel.
- Ciertas prendas de vestir de cuero.
- Relojes y partes para relojes.

La Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) otorgó una cuota de 250 millones de yardas cuadradas para tela regional de punto formada con hilaza de EE.UU. y una

cuota de 4.2 millones de docenas de camisetas de vestir de punto formada con hilaza de EE.UU. Además, hay una regla especial de origen de hilazas de nylon de México, Canadá e Israel con la cual las empresas pueden gozar de preferencias al ingresar sus productos al mercado americano.

### **2.1.1.2 Ampliación de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe**

El 18 de mayo de 2000 se sancionó y promulgó la Ley de Asociación Comercial de los Estados Unidos – Cuenca del Caribe, la cual otorga a países de Centro América y del Caribe, beneficios comerciales por medio de condiciones preferenciales de acceso al mercado de los Estados Unidos de América para bienes manufacturados que anteriormente estaban excluidos de las preferencias.

Esta ley concede desde el 31 de octubre de 2000 hasta el 30 de septiembre de 2008 un tratamiento libre de aranceles y libres de cuota para vestuario ensamblado en la región con tela de EE.UU. elaborada con hilaza de EE.UU. y cortada en EE.UU., también comprende el vestuario ensamblado en la región con hilo de coser de los EE.UU. a partir de tela de EE.UU. elaborada con hilaza de EE.UU. y cortada en la región (se permite importación de telas grises y operaciones de acabados de prendas).

La ampliación de la ICC también contempla beneficios arancelarios para calzado, atún, productos derivados del petróleo, relojes y piezas de relojes y los artículos de equipaje de material textil ensamblados en El Salvador con telas elaboradas y cortadas en los EE.UU. formadas con hilaza de los EE.UU. que hayan sido cortadas en El Salvador gozarán del libre comercio.

Fue aprobada el 4 de mayo de 2002 por la Cámara de Representantes de los Estados Unidos (con 309 votos a favor y 110 en contra).

La referida legislación proporciona tratamiento libre de impuestos y libre de cuotas en los Estados Unidos a los siguientes productos:

- Ropa ensamblada en un país de la ICC de telas formadas y cortadas en Estados Unidos elaboradas con hilaza de los Estados Unidos.

- Ropa cortada y ensamblada en un país de la ICC de telas elaboradas de hilazas de los Estados Unidos y ensamblada con hilos de los Estados Unidos.
- Ropa de tejido de punto, cortada y ensamblada en un país de la ICC de tejidos regionales hechos con hilaza de Estados Unidos, hasta por un límite de 250 millones de metros cuadrados por año, comenzando el 1º de octubre de 2000, con un incremento del 16 por ciento cada año hasta septiembre de 2004 y permaneciendo en ese nivel hasta septiembre de 2008.
- Camisetas (T-Shirts) – excluida ropa interior- cortadas y ensambladas en un país de la ICC de tejido regional elaborado con hilaza de Estados Unidos, hasta por un límite de 4.2 millones de docenas por año, comenzando el 1º de octubre de 2000, con un incremento del 16 por ciento cada año hasta septiembre de 2004 y permaneciendo en ese nivel hasta septiembre de 2008.
- Brasieres, el tratamiento libre de cuotas y libre de impuestos únicamente se proporcionará para productores que usen mayormente tejidos de Estados Unidos.
- Artículos tejidos a mano, hechos a mano y artículos folklóricos.
- Artículos textiles de equipaje cortados y ensamblados en un país de la ICC de tejidos de Estados Unidos elaborados de hilaza de los Estados Unidos.

Cláusulas especiales podrían ser agregadas posteriormente para productos de tejidos que se encuentren en escasez en los Estados Unidos.

La referida legislación contiene otros temas comerciales relacionados, incluyendo:

- a) Mecanismo de distribución entre los países de la ICC de los 250 millones de metros cuadrados de tela regional.
- b) Condicionalidades que se aplicarán para el goce de los beneficios de la ley (cláusulas laborales, cláusulas contra las drogas, la corrupción, entre otras.).
- c) Tratamiento a otorgar a algunas operaciones complementarias a la confección como son el lavado con ácido, lavado en piedra, estampado, así como, las flexibilidades aplicables al origen de los accesorios.

### **2.1.1.3 Antecedentes de la Unión Europea (UE)**

Es una organización internacional formada por veintisiete Estados miembros que, como su nombre indica, se encuentran en Europa, aunque algunos de sus territorios se extienden más allá del continente. Fue establecida el 1 de noviembre de 1993, cuando entró en vigor el Tratado de la Unión Europea (TUE), siendo la sucesora de facto de las Comunidades Europeas, creadas en los años 50 del siglo XX.

Su carácter supranacional e intergubernamental ha desarrollado especiales relaciones políticas entre sus miembros que se traducen en el establecimiento de un mismo ordenamiento jurídico y en la existencia y funcionamiento de sus propias instituciones comunitarias. La primacía o prelación del Derecho Comunitario sobre el nacional rige allí donde se ha producido cesión de competencias (y en aquellos casos en que las normas nacionales entren en colisión con las normas comunitarias). Los Estados Miembros que conforman la UE son: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania, Suecia.

### **2.1.1.4 Sistemas Generalizados de Preferencias (SGP):**

Es un mecanismo por medio del cual un país desarrollado permite el ingreso de productos a su mercado en condiciones preferenciales, procedentes de un determinado número de países en vías de desarrollo.

La característica principal de los SGP es que son preferencias unilaterales, es decir, el país que las otorga no recibe un trato arancelario preferencial en sus exportaciones a la otra parte. Además, por ese mismo concepto de unilateralidad, los criterios para su otorgamiento o suspensión son determinados por el país otorgante.

Entre los países que otorgan SGP's se encuentran: Alemania, Austria, Canadá, Dinamarca, Eslovaquia, España, Estados Unidos, Federación Rusa, Finlandia,

Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Japón, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelandia, Portugal, Reino Unido de Gran Bretaña, Bulgaria, Belarus, Hungría, Polonia, República Checa, Suecia y Suiza.

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), se originó en los esfuerzos comprendidos a escala mundial, a fin de favorecer una mejor cooperación de los países industrializados a los países en vías de desarrollo. Se utiliza por primera vez en la Comunidad Económica Europea, el 1º de julio de 1971.

El SGP tiene como objetivo fundamental, dar exoneraciones arancelarias a las importaciones en los países industrializados, a los productos originarios de los países en vías de desarrollo, sin ninguna reciprocidad por parte de éstos últimos.

El esquema se caracteriza por ser lo más abierto posible y asegurar la conservación de una mayor flexibilidad para su aplicación. Además, presenta un régimen diferenciado según se trate de productos agrícolas, textiles o industriales.

Para los productos textiles e industriales, salvo algunas excepciones, los países en vías de desarrollo se benefician de la franquicia, sin ningún límite del monto o de la cantidad.

El ó los productos a exportarse deben estar incluidos dentro de la cobertura de productos del esquema del país destinatario, que significa que sean productos elegibles.

Los productos exportados de un país beneficiario de preferencias, pueden dividirse en dos grupos:

Los denominados productos “obtenidos totalmente”, que son aquellos que han sido enteramente cultivados, extraídos del suelo o cosechados en el país exportador, o que han sido fabricados exclusivamente en él a partir de cualquiera de esos productos. Los productos de un país beneficiario de preferencias, cumplen los requisitos de origen del SGP, cuando no se le han incorporado componentes o materiales importados.

Los productos hechos a partir de materiales importados, que han sido fabricados total o parcialmente a partir de materias primas, partes o componentes que han sido importados en el país receptor de preferencias exportador (o que son de origen desconocido). Estos productos satisfacen las condiciones de origen, únicamente si han sido objeto de una “elaboración o transformación suficientes” en el país beneficiario (definidas en las distintas normas de los países otorgantes).

#### **2.1.1.4.1 SGP de la Unión Europea (UE)**

##### **a) Qué es el SGP europeo:**

Es un sistema otorgado por la UE como bloque regional que establece el ingreso al mercado europeo en condiciones preferenciales, de un determinado número de productos de 179 países en desarrollo. (Independientes y dependientes o administrados o cuyas relaciones exteriores son llevadas en todo o en parte por los Estados miembros de la Unión Europea o por terceros países).

##### **Antecedentes:**

Desde 1971 la Comunidad Europea (hoy Unión Europea), conforme a la oferta que se presentó en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), implemento un SGP para algunos productos agrícolas de los capítulos 1 al 24 del arancel aduanero común y para productos acabados y semiacabados industriales originarios de los países en desarrollo (incluidos los países centroamericanos).

##### **Cuáles son los beneficios especiales para Centroamérica:**

Los países centroamericanos se benefician del SGP de la UE, al igual que otro gran número de países y territorios en vías de desarrollo. Sin embargo, como reconocimiento e incentivo por los esfuerzos que nuestros países realizan en la lucha contra el tráfico de drogas, además del SGP general, la UE otorga a nuestros países un trato más especial para un determinado número de nuestros productos agrícolas e industriales.

**Antecedentes de este Trato Especial:**

En 1990 la UE otorgó a la mayoría de países andinos (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú) un tratamiento especial dentro del SGP tanto para los productos agrícolas como para los industriales, como una forma de apoyar a dichos países en los esfuerzos que realizan en la lucha contra la producción y tráfico de drogas. En 1995 dicho régimen fue otorgado también a Venezuela.

Debido a que las ventajas competitivas del trato especial para los productos andinos afectaban las oportunidades comerciales en el mercado europeo de los productos centroamericanos y que también nuestra región se esfuerza en la lucha contra el tráfico de drogas, se realizaron gestiones para lograr un tratamiento similar. Como resultado, en enero de 1992 la UE comenzó a otorgar un Trato Especial, dentro del SGP, para ciertos productos agrícolas y pesqueros de Centroamérica. Luego, como resultado de nuevas gestiones se logró que nuestros productos agrícolas fueran beneficiados en condiciones similares a los países andinos, lo cual se logró en 1996 (Reglamento No. 1256 del 20 de junio de 1996).

Asimismo, se gestionó que los productos industriales recibieran una equiparación con el trato especial que recibían los procedentes de los países andinos, lo cual se logró a partir del 1º de enero de 1999, con la entrada en vigencia del nuevo reglamento del SGP europeo (no. 2820/98, del 21 de diciembre de 1998).

Actualmente, los productos agrícolas e industriales centroamericanos ingresan al mercado europeo en condiciones similares a las concedidas a los países andinos. En la actualidad en este Trato Especial también se incluye a Pakistán.

**Qué condiciones se deben cumplir para acceder a este Trato Especial:**

Según el artículo 25, título IV, la Comisión Europea llevará el seguimiento y evaluará los efectos del Trato Especial en cada país beneficiario respecto a la utilización del sistema y a los esfuerzos realizados contra la producción y tráfico de drogas. Asimismo, la Comisión evaluará, con base a informes de las agencias y organismos internacionales especializados, aspectos sobre el desarrollo social, en particular el respecto y el fomento de las normas laborales y sobre la política medioambiental, en

concreto la gestión sostenible de los bosques tropicales.

Además, como es exigido por cualquier país importador, para exportar a la UE, aún bajo el SGP, se deben cumplir con determinadas disposiciones en materia de normas de origen y/o fito y zoonosanitarias.

#### **b) Qué significa el Trato Especial para los productos Agrícolas e Industriales centroamericanos:**

El artículo 10 del reglamento No. 2501, del 10 de diciembre de 2001, establece:

1. Quedan totalmente suspendidos los derechos ad valorem del arancel aduanero común sobre los productos que, según el anexo IV, queden incluidos en el régimen especial de apoyo a la lucha contra la producción y el tráfico de droga a que se refiere el título IV y sean originarios de países que, con arreglo a la columna I del Anexo I, se beneficien de dicho régimen. El derecho se reducirá en un 3,6 % en relación con los productos del código NC 0306 13.

2. Quedan totalmente suspendidos los derechos específicos del arancel aduanero común sobre los productos a que se refiere el apartado 1, excepto para los productos cuyos derechos del arancel aduanero común incluyan también derechos ad valorem. Para los productos de los códigos NC 1704 10 91 y 1704 10 99 el derecho específico se limitará al 16 % del valor aduanero".

Según la columna I del anexo I, los países beneficiarios del Trato Especial son Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Honduras, Panamá, Perú, Pakistán, Venezuela y El Salvador.

El Anexo IV, columna D, señala los productos que gozan del Trato Especial y entre éstos se encuentran productos comprendidos desde el capítulo I hasta el 95 del arancel aduanero común<sup>13</sup>.

#### **Esquema de Preferencias Arancelarias Generalizadas de la Unión Europea**

Durante el periodo 1995 - 1998, para productos acabados y semiacabados industriales a productos provenientes de países en vías de desarrollo.

Para países beneficiarios comprometidos en políticas efectivas de protección de los derechos de los trabajadores. Protección al medio ambiente, favoreciendo a

---

<sup>13</sup> Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores de El Salvador

productos y métodos de protección, conforme a normas internacionalmente acordadas. Ejemplo: a productos procedentes de bosques tropicales, de conformidad con las normas de la Organización Internacional de Maderas Tropicales.

## **2.1.2 Antecedentes de los Tratados de Libre Comercio (TLC)**

### **2.1.2.1 Acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio (GATT)**

En los años treinta, la gran depresión que azotó al mundo, puso a tambalear al comercio a nivel mundial, como consecuencia del aumento de las restricciones arancelarias y depreciaciones competitivas de la moneda; esto con el fin de incentivar la producción nacional en busca de una recuperación económica; éste fenómeno a largo plazo conlleva al decrecimiento de la renta nacional por la disminución del comercio. Es por esto que fue creado el GATT después de terminada la segunda guerra mundial con el objetivo de provocar una paulatina liberalización comercial multilateral a través de la incorporación de la reciprocidad que cada país efectúa y difundir cualquier concesión de los dos países al resto de los firmantes del GATT (cláusula de la nación más favorecida).

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, fue celebrado entre representantes de varios países, reconociendo que sus relaciones comerciales y económicas deben tender al logro de niveles de vida más altos, a la consecución del pleno empleo y de un nivel elevado, cada vez mayor, del ingreso real y de la demanda efectiva, a la utilización completa de los recursos mundiales y al acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos; y encaminados a obtener, a base de reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción substancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales, así como la eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional.

Por medio de este acuerdo se pretendía lograr:

Un acuerdo internacional, es decir, un documento en el que se establecían las normas que regulaban el comercio internacional.

El principal logro de este acuerdo fue la creación de un foro internacional dedicado al aumento del comercio multilateral y a la resolución de los conflictos comerciales

internacionales. Este acuerdo sustituyó a una propuesta de creación de una Organización Internacional de Comercio de las Naciones Unidas que no se constituyó debido a las tensiones generadas por la Guerra fría. El GATT entró en vigor en enero de 1948, y se fueron adhiriendo paulatinamente más países. En 1988, 96 países, que acaparaban la mayor parte del comercio internacional, pertenecían al GATT, mientras que otros tenían acuerdos particulares incluyendo adhesiones de facto al tratado.

## **Conceptos y Antecedentes**

Antes de entrar en materia es conveniente entender que la integración es un proceso y a través de él dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias estimadas poco adecuadas se unen para formar un mercado común de una dimensión más idónea; y que dicha integración se puede realizar de 6 formas así:

1. **Pactos comerciales:** Son contratos o acuerdos sectoriales entre países para facilitar el comercio.
2. **Pactos bilaterales:** Son convenios entre naciones, para dinamizar el intercambio binacional.
3. **Preferencias aduaneras:** El sistema de preferencias aduaneras es una forma de integración muy peculiar, basada en el hecho de que un conjunto de territorios aduaneros se concedan entre sí una serie de ventajas aduaneras, no extensibles a terceros, debido a la suspensión internacionalmente aceptada de la cláusula de nación más favorecida.
4. **Zonas de libre comercio:** Las zonas de libre comercio pueden considerarse como un término medio entre las preferencias y la unión aduanera. Una zona de libre comercio es un área formada por dos o más países que de forma inmediata o paulatina suprimen las trabas aduaneras y comerciales entre sí, pero manteniendo cada uno frente a terceros su propio arancel de aduanas y su peculiar régimen de comercio.

5. **Uniones aduaneras:** Son la máxima expresión de integración de dos o más economías nacionales previamente separadas. Una unión aduanera supone en primer lugar la supresión inmediata o gradual de las barreras arancelarias y comerciales a la circulación de mercancías entre los estados que constituyen la unión. La unión aduanera significa, además, la construcción de un arancel aduanero común frente a terceros países (tarifa exterior común) y es lo que marca la diferencia entre las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio.
6. **Las uniones económicas:** Suponen la completa integración económica, misma moneda, misma autoridad monetaria, entre otros; es el caso de la UE.

### **Reformas del GATT**

Las primeras reformas importantes del Tratado se ratificaron en 1955. Los países miembros acordaron tomar medidas más severas respecto a los subsidios a la exportación y a la limitación de las importaciones. Durante la década de 1960, el GATT fue reformado de nuevo con el fin de reflejar el creciente interés que los países desarrollados tenían en lo que respecta a los problemas comerciales de los países menos desarrollados. Gracias a estas reformas, los países más desarrollados no estaban obligados por el principio de reciprocidad a corresponder a las concesiones arancelarias hechas por otros miembros. En la Ronda Uruguay se realizó la reforma más importante: la sustitución del GATT por la OMC.

### **El GATT y La OMC**

Aunque se creó para reemplazar al GATT, la OMC incorpora todas las medidas del tratado original y las posteriores reformas, revisadas y mejoradas, denominándose GATT 1994. La OMC amplía el mandato del GATT a nuevas áreas, como el comercio de servicios y de la propiedad intelectual, y proporciona un marco legal en el ámbito internacional para reforzar las medidas del GATT. Puesto que la OMC desarrolla el Acta Final de la Ronda Uruguay, está, de hecho, perpetuando la organización y decisiones del GATT bajo una nueva estructura reforzada. De hecho, el GATT en sí no era más que un tratado provisional administrado por una secretaría improvisada, pero ha sido transformado de manera efectiva en una organización

internacional con plenos poderes.

### **2.1.2.2 Organización Mundial del Comercio (OMC)**

La Organización Mundial del Comercio (OMC) fue creada el 1º de enero de 1995 y es el único órgano internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Su núcleo está constituido por los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial. Estos documentos establecen las normas jurídicas e institucionales fundamentales del comercio internacional. Son esencialmente contratos que obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de límites convenidos. Aunque son negociados y firmados por los gobiernos, su objetivo es ayudar a los productores de bienes y de servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades.

El propósito primordial del sistema es ayudar a que las corrientes comerciales circulen con la máxima libertad posible, siempre que no se produzcan efectos secundarios desfavorables. Esto significa en parte la eliminación de obstáculos. También significa asegurar que los particulares, las empresas y los gobiernos conozcan cuáles son las normas que rigen el comercio en todo el mundo, dándoles la seguridad de que las políticas no sufrirán cambios abruptos. En otras palabras, las normas tienen que ser "transparentes" y previsibles.

Como los acuerdos son redactados y firmados por la comunidad de países comerciantes, a menudo después de amplios debates y controversias, una de las funciones más importantes de la OMC es servir de foro para la celebración de negociaciones comerciales.

El tercer aspecto importante de la labor de la OMC es la solución de diferencias. Las relaciones comerciales a menudo llevan aparejados intereses contrapuestos. Los contratos y los acuerdos, inclusive los negociados con esmero en el sistema de la OMC, a menudo necesitan ser interpretados. La manera más armoniosa de resolver estas diferencias es mediante un procedimiento imparcial, basado en un fundamento jurídico convenido. Este es el propósito que inspira el proceso de solución de

diferencias establecido en los Acuerdos de la OMC.

Gracias a estos acuerdos, los Miembros de la OMC dirigen un sistema de comercio no discriminatorio que establece sus derechos y obligaciones. Todos los países reciben garantías de que en los mercados de otros países se otorgará a sus exportaciones un trato equitativo y uniforme y todos ellos se comprometen a hacer otro tanto con las importaciones dirigidas a sus propios mercados. El sistema también ofrece a los países en desarrollo cierta flexibilidad en lo que respecta al cumplimiento de sus compromisos.

### **Mercancías**

Todo empezó con el comercio de mercancías. Entre 1947 y 1994, el GATT fue el foro en el que se negociaba la reducción de los derechos de aduana y de otros obstáculos al comercio; el texto del Acuerdo General establecía normas importantes, en particular con respecto a la no discriminación.

Desde 1995, el GATT actualizado se ha convertido en el acuerdo básico de la OMC para el comercio de mercancías. Sus anexos se centran en sectores específicos, como la agricultura y los textiles, y en cuestiones concretas, como por ejemplo la contratación pública, las normas de los productos, las subvenciones o las medidas adoptadas contra el dumping.

### **Servicios**

Los bancos, las compañías de seguros, las empresas de telecomunicaciones, los organizadores de viajes en grupo, las cadenas de hoteles y las compañías de transporte que deseen desarrollar sus actividades comerciales en el extranjero pueden beneficiarse ahora de los mismos principios para un comercio más libre y equitativo que originalmente sólo se aplicaban al comercio de mercancías.

Esos principios se recogen en el nuevo Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). Los Miembros de la OMC también han contraído compromisos individuales en el marco del AGCS, indicando los sectores de servicios que están dispuestos a abrir a la competencia exterior y especificando el grado de apertura de dichos mercados.

## **Propiedad intelectual**

El Acuerdo de la OMC sobre propiedad intelectual consiste básicamente en una serie de normas que rigen el comercio y las inversiones en la esfera de las ideas y de la creatividad. Esas normas establecen cómo se deben proteger en los intercambios comerciales el derecho de autor, las marcas de fábrica, los nombres geográficos utilizados para identificar a los productos, los dibujos y modelos industriales, los esquemas de trazado de los circuitos integrados y la información no divulgada, como por ejemplo los secretos comerciales, aspectos todos éstos conocidos como "propiedad intelectual".

## **Solución de diferencias**

El procedimiento de la OMC para resolver desacuerdos comerciales previsto por el Entendimiento sobre Solución de Diferencias es vital para garantizar el cumplimiento de las normas y asegurar así la fluidez del comercio.

Los países someten sus diferencias a la OMC cuando estiman que se han infringido los derechos que les corresponden en virtud de los acuerdos. Las opiniones de los expertos independientes designados especialmente para la ocasión se basan en la interpretación de los acuerdos y de los compromisos individuales contraídos por los países.

El sistema alienta a los países a que solucionen sus diferencias mediante la celebración de consultas. Si esto no surte efecto, pueden iniciar un procedimiento detalladamente estructurado que consiste en varias fases e incluye la posibilidad de que un grupo de expertos adopte una resolución al respecto y el derecho de recurrir contra tal resolución alegando fundamentos jurídicos.

La confianza en este sistema ha quedado corroborada por el número de casos sometidos a la OMC, que el 15 de marzo de 1999 ascendían a 167, frente a las 300 diferencias examinadas durante toda la vigencia del GATT (1947-1994).

## **Examen de políticas comerciales**

El Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales tiene por objeto promover la transparencia, aumentar el conocimiento de las políticas adoptadas por los respectivos países y estudiar su impacto. Muchos Miembros también ven en estos

exámenes un análisis constructivo de sus políticas.

Todos los Miembros de la OMC deben someterse periódicamente a un estudio a fondo; cada examen incluye informes del país en cuestión y de la Secretaría de la OMC. Desde la creación de la OMC, se han analizado las políticas comerciales de más de 54 Miembros.

### **La organización**

Estructura de la OMC: Todos los Miembros de la OMC pueden participar en todos los consejos, comités, entre otros, excepto en el Órgano de Apelación, los grupos especiales de solución de diferencias, el Órgano de Supervisión de los Textiles y los comités de los Acuerdos plurilaterales

### **Explicación**

Rinden informe al Consejo General (o a un órgano subsidiario).

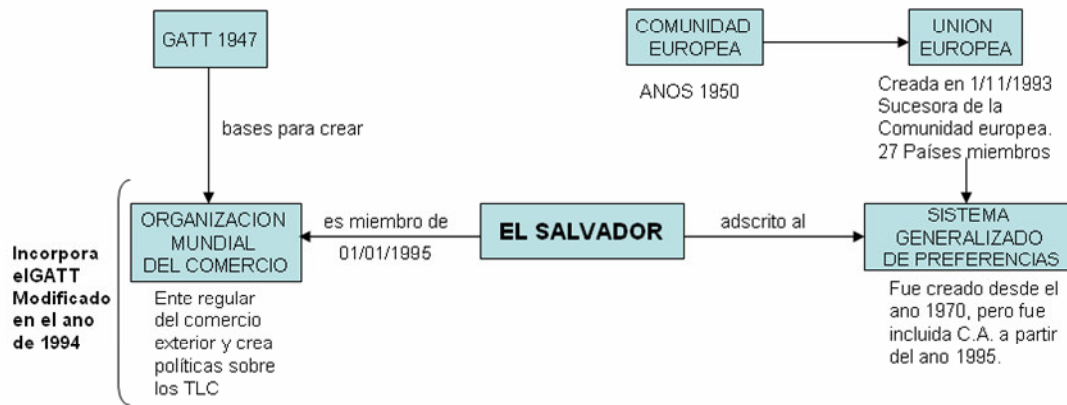
Rinden informe al Órgano de Solución de Diferencias.

Los comités de los Acuerdos plurilaterales rinden informe de sus actividades al Consejo General, aunque no todos los Miembros de la OMC han firmado estos acuerdos.

El Salvador es país miembro de la OMC desde el 7º de mayo de 1995, sustituyendo la suscripción al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), el cuál fue establecido en el año de 1947.

El Salvador presenta su Memorando de Adhesión en el año de 1990, a partir de ésta fecha siendo aún miembro activo del GATT. En sus negociaciones comerciales multilaterales como parte de la OMC está obligado a cumplir con los principios fundamentales que son trato nacional, cláusula de la nación más favorecida. Otros temas de importancia son: las Normas de Origen, el acceso a los mercados, inversiones, servicios, propiedad intelectual y otros.

**Figura 1: Vínculos históricos sobre la OMC y la UE**



**Fuente:** Elaboración propia

### 2.1.2.3 Reglas de Origen<sup>14</sup>

Para determinar cuáles bienes son susceptibles para recibir trato arancelario preferencial son necesarias reglas de origen.

Las disposiciones sobre reglas de origen contenidas en el tratado están diseñadas para:

- Asegurar que las ventajas del TLC se otorguen sólo a bienes producidos en la región donde se firma el tratado y no a bienes que se elaboren total o en su mayor parte en otros países.
- Establecer reglas claras y obtener resultados previsibles.
- Reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores que realicen actividades comerciales en el marco del tratado.

### 2.1.2.4 Administración Aduanera

Con el propósito de asegurar que sólo se otorgue trato arancelario preferencial a los bienes que cumplan con las reglas de origen, y que los importadores, exportadores y productores de los países firmantes obtengan certidumbres y simplificación administrativa, el TLC incluye disposiciones en materia aduanera que establecen:

<sup>14</sup> Para conocer más detalles sobre el tema ver Anexo 3 en pág.323.

- Reglamentos uniformes que asegurarán la aplicación, administración e interpretación congruente de las reglas de origen.
- Un certificado de origen uniforme, así como requisitos de certificación y procedimientos a seguir por los importadores y exportadores que reclamen trato arancelario especial.
- Requisitos comunes para la contabilidad de dichos bienes; reglas, tanto para importadores y exportadores como para las autoridades aduaneras, sobre la verificación del origen de los bienes.
- Que el país importador otorgue a los importadores en su territorio y a los exportadores y productores de otros países del TLC, substancialmente los mismos derechos que los otorgados para solicitar la revisión e impugnar las determinaciones de origen y las resoluciones previas.

#### **2.1.2.5 Comercio de bienes**

**Trato nacional:** el TLC incorpora el principio fundamental de trato nacional del GATT.

**Acceso a mercados:** se establecen las reglas relativas a los aranceles y otros cargos, así como a las restricciones cuantitativas entre las que se encuentran cuotas, licencias, permisos y requisitos de precios a importaciones o exportaciones que regirán al comercio de bienes. Así mismo, mejoran y hacen más seguro el acceso a los mercados de los bienes que se produzcan y comercien entre los países firmantes.

**Eliminación de aranceles:** se dispone la eliminación progresiva de todas las tasas arancelarias sobre bienes que sean considerados provenientes de los países firmantes, conforme a las reglas de origen. Para la mayoría de los bienes, las tasas arancelarias vigentes serán eliminadas inmediatamente, o de manera gradual, en cinco o diez etapas anuales iguales.

**Restricciones a las importaciones y a las exportaciones:** los países firmantes eliminarán las prohibiciones y restricciones cuantitativas, tales como cuotas o permisos de importación que se aplican en frontera. Sin embargo, cada país

miembro se reserva el derecho de imponer restricciones en frontera limitadas. Por ejemplo, para la protección de la vida o la salud humana, animal y vegetal o del medio ambiente. Existen, además, reglas especiales que se aplican a productos agropecuarios, automotrices, energía y textiles.

**Devolución de aranceles (Drawback):** establece reglas para la devolución de aranceles, o programas de devolución o exención de aranceles, en los materiales que sean utilizados en la producción de bienes que subsecuentemente se exporten a otro país miembro del TLC. De conformidad con estos procedimientos, el monto de aranceles aduaneros que un país pueda eximir o devolver no excederá el menor de:

- a) Los aranceles pagados o que se adeuden sobre materiales importados no originarios de la región en que se firma el acuerdo y empleados en la producción de un bien que después se exporte a otro país miembro del tratado.
- b) Los aranceles pagados a ese país por la importación de dicho bien.

**Derechos de trámite aduanero:** los países acuerdan no aplicar nuevos cargos como los referentes al “derechos por procesamiento de mercancías” de un país miembro o los “derechos de trámite aduanero” de otro.

**Exención de aranceles:** el TLC prohíbe la adopción de nuevos programas de exención arancelaria o de devolución de aranceles, con base en requisitos de desempeño.

**Impuestos a la exportación:** el tratado prohíbe fijar impuestos a la exportación, excepto cuando éstos también se apliquen a los bienes que se destinen al consumo interno.

**Otras medidas relacionadas con la exportación.**

- Cuando un país miembro del TLC imponga una restricción a la importación de un producto:
- No deberá reducir la proporción de la oferta local de ese producto que se ponga a disposición de los otros países miembros del TLC por debajo del nivel existente durante los tres años anteriores u otro periodo acordado.
- No deberá entorpecer los canales normales de suministro.

Con base en reservas estipuladas por alguno de los países miembros, estas obligaciones no se aplican entre ese país y los otro(s) país(es) miembro(s) del TLC.

#### **2.1.2.6 Medidas sanitarias y fitosanitarias**

El tratado confirma el derecho de cada país para determinar el nivel de protección sanitaria o fitosanitaria que considere adecuado y dispone que cada país pueda alcanzar tal nivel de protección mediante medidas sanitarias y fitosanitarias que:

- a) Se fundamenten en principios científicos y en una evaluación del riesgo;
- b) Se apliquen sólo en grado necesario para proporcionar el nivel de protección determinado por un país; y
- c) No se traduzcan en discriminación injustificada o en restricciones encubiertas al comercio.

#### **2.1.2.7 Normas internacionales**

Con el propósito de evitar barreras innecesarias al comercio, el TLC alienta a los países signatarios a utilizar las normas internacionales relevantes para el desarrollo de sus medidas sanitarias y fitosanitarias. No obstante, permite a cada país adoptar medidas más estrictas que las internacionales, apoyadas en resultados científicos, cuando sea necesario para alcanzar los niveles de protección que considere apropiados.

##### **Asistencia técnica**

Los países facilitarán la prestación de asistencia técnica relativa a medidas sanitarias o fitosanitarias, ya sea de manera directa o mediante las organizaciones de normalización pertinentes, internacionales o de la región en que se firma.

##### **Cooperación técnica**

Los países signatarios se comprometen a proporcionar asesoría, consulta y asistencia técnica según condiciones y términos mutuamente acordados o a solicitud, para mejorar las medidas de normalización. El tratado exhorta a los países miembros a promover la cooperación entre los organismos de normalización de los tres países.

### **2.1.2.8 Medidas de emergencia**

Esta sección del tratado establece reglas y procedimientos conformes a los cuales los países miembros del TLC podrán adoptar medidas de salvaguarda para brindar alivio temporal a las industrias afectadas desfavorablemente por incrementos súbitos y sustanciales en las importaciones. Una salvaguarda global es la que se adopta frente a incrementos súbitos en las importaciones provenientes de todos los países.

#### **2.1.2.8.1 Salvaguarda Global**

El tratado dispone que cuando un país adopte una salvaguarda global o multilateral, (de conformidad con el artículo XIX del GATT) que autoriza medidas de salvaguarda mediante tasas arancelarias o en forma de cuotas), los países miembros del TLC deberán quedar exentos de la aplicación de la medida, a menos que sus exportaciones representen una parte sustancial de las importaciones totales del bien en cuestión; y que contribuyan de manera importante al daño serio o a la amenaza del mismo.

#### **2.1.2.8.2 Procedimientos**

El TLC establece procedimientos para la administración de las medidas de emergencia, como las siguientes:

- Atribución de la facultad de determinación de daño a una autoridad competente,
- Requisitos formales y sustantivos de las solicitudes,
- Desarrollo de las investigaciones, incluyendo la celebración de audiencias públicas para brindar a todas las partes interesadas la oportunidad de presentar alegatos, y
- La notificación y publicación de las investigaciones y decisiones.

### **2.1.3 Historia sobre los Tratados de Libre Comercio suscritos de El Salvador con otros países.**

#### **Tratado general de integración económica centroamericana.**

Los países Centroamericanos decidieron pasar de lo nacional a lo regional. Fue 1960, que surgió el modelo básico de integración económica en Centroamérica y se afianzó en el modelo de mercado común, es decir, una zona de libre comercio con un arancel externo común y reglas aduaneras comunes.

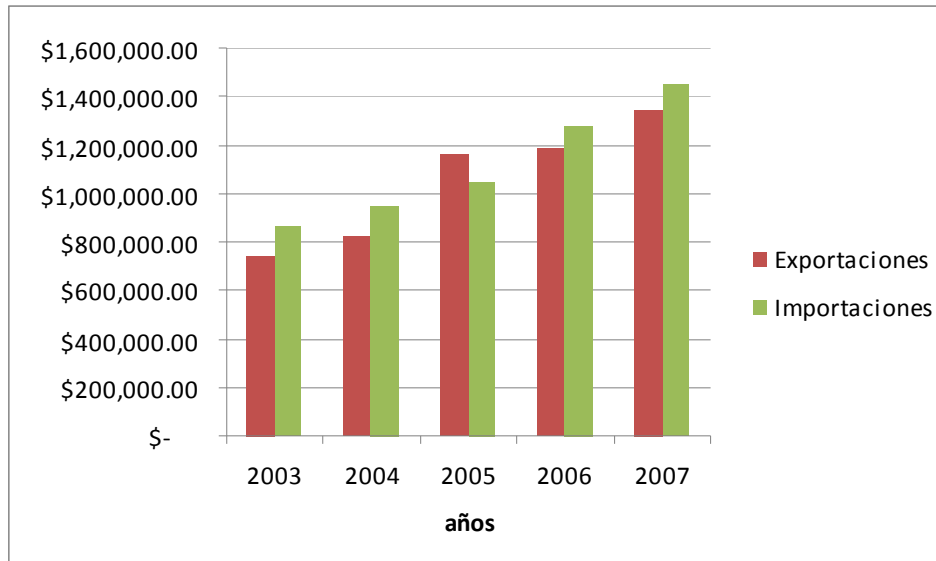
Desde que el Mercado Común Centroamericano (MCC), comenzó su funcionamiento del libre comercio, hubo grandes avances sustantivos, pues la mayoría de las restricciones que se habían establecido en la década de los ochenta fueron eliminadas para el año de 1999.

Actualmente los productos que se consideran originarios de la región, gozan de libre comercio, es decir, libres de aranceles. Dentro del mercado común los productos que no gozan de libre comercio son: café tostado, harina de trigo, cigarrillos, alcohol etílico y derivados del petróleo.

Desde 1996 se inició un proceso de desarrollo de la Unión Aduanera entre los países que han venido participando por varios años Guatemala, Honduras, El Salvador y Nicaragua, en julio de 2002 se incorporó Costa Rica a este proceso. Existen avances en la modernización de las aduanas, movilidad de productos en el territorio aduanero, unificación de controles, registros u otros requisitos que son importantes para el desarrollo del tema.

Es importante mencionar que temas como consolidación de aranceles, reconocimiento mutuo de registros sanitarios y farmacéuticos y otras regulaciones han sido implementadas de acuerdo al Plan de Acción de los Presidentes de Centro América. Para otros temas como el de la unificación de los procedimientos aduaneros se tiene planificado tener completo este proceso para finales del año 2010.

**Gráfico 1: Relación comercial entre El Salvador y el resto de Centroamérica**



**Fuente:** Banco Central de Reserva, Revista Trimestral varios años.

### **Tratado de Libre Comercio El Salvador - México**

El Tratado de Libre Comercio entre El Salvador y México fue ratificado por la Asamblea Legislativa de El Salvador el 7 de diciembre de 2000 y está vigente a partir de mayo de 2001. La puesta en marcha de este tratado representa para los exportadores salvadoreños un acceso libre de aranceles para un 76% de productos del universo arancelario comprendiendo productos del sector agrícola e industrial.

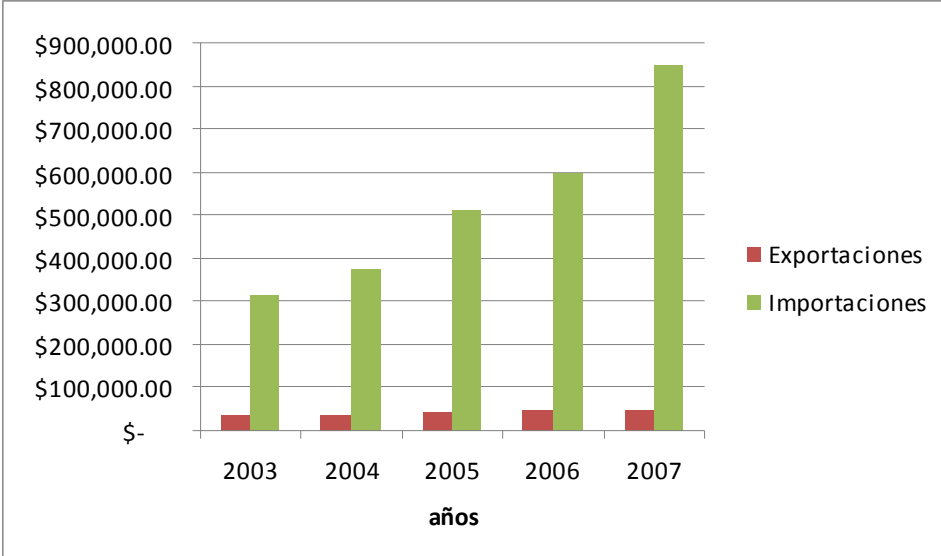
Para el año del 2003 algunos de los aranceles para exportar a México han llegado a su nivel más bajo que es el cero por ciento, lo cual permite a las empresas ser más competitivas en ese mercado aprovechando la asimetría a favor de El Salvador.

Con este Tratado se busca fortalecer el intercambio comercial entre nuestro país y la nación mexicana. Este acuerdo permitirá promover condiciones de libre competencia dentro de la zona de libre comercio, la eliminación de las barreras no arancelarias, así como también la atracción de inversiones y la eliminación de las barreras al movimiento de capitales y empresarios.

El Tratado comprende una parte normativa basada en las regulaciones de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y establece mecanismos de protección ante prácticas desleales de comercio, verificación de origen, medidas de salvaguardia y solución de diferencias.

Algunos productos que son sensibles para la economía del país quedaron excluidos como: azúcar, arroz, lácteos, limones, naranjas, la cadena avícola, granos, tomates, carne de cerdo y res, verduras, vehículos, cemento.

**Gráfico 2: Relación comercial entre El Salvador y México**



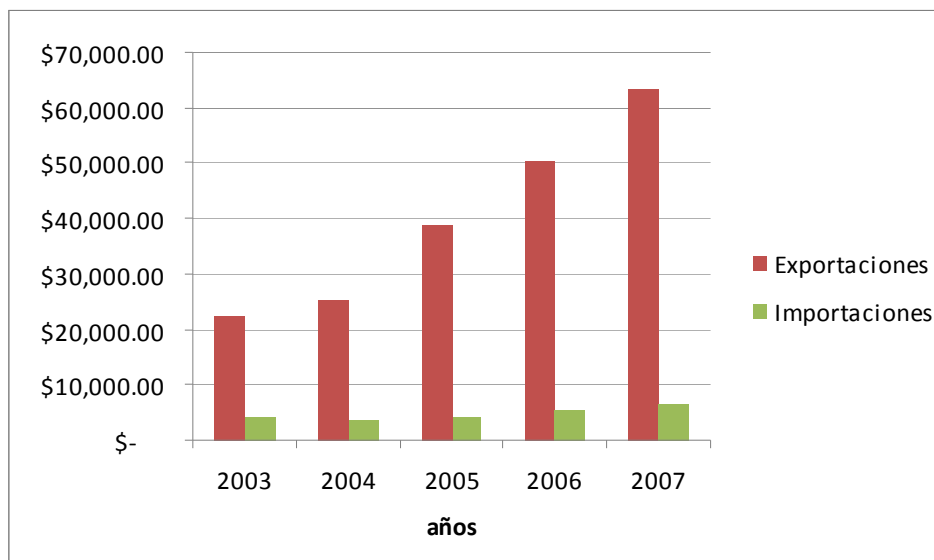
**Fuente:** Banco Central de Reserva, Revista Trimestral varios años.

**Tratado de Libre Comercio El Salvador - República Dominicana.**

Éste acuerdo fue suscrito entre El Salvador y República Dominicana en abril de 1998, los productos en un porcentaje bastante alto gozan de cero arancel, es un tratado recíproco donde las preferencias son iguales en ambos países, menos los productos que están incluidos en un listado de exclusiones entre los cuales está el azúcar, derivados del petróleo, leche, alcohol etílico y otros.

El Tratado esta vigente desde el mes de octubre de 2001, con su implementación se han incrementado los flujos comerciales y la inversión en ambos países. Entre los productos que se encuentran libres de pago de derechos arancelarios de importación están: textiles, prendas de vestir (camisas, camisetitas, pantalones), alimentos, bebidas (jugos enlatados, refrescos), galletas, productos del mar (camarones, pescados), calzado, bolsos, cinchos de cuero, productos plásticos, vasos desechables, boquitas, cosméticos, muebles, productos plásticos, papel y cartón y sus manufacturas.

**Gráfico 3: Relación comercial entre El Salvador y República Dominicana**



**Fuente:** Banco Central de Reserva, Revista Trimestral varios años.

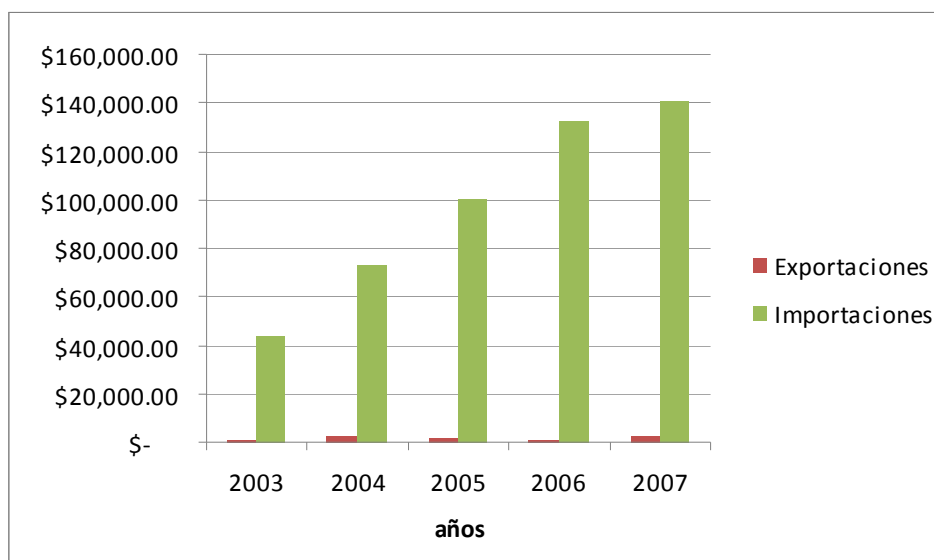
### **Tratado de Libre Comercio El Salvador - Chile.**

El Salvador y Chile suscribieron el Protocolo al Tratado de Libre Comercio en octubre de 1999, ratificándose en El Salvador en octubre de 2001 y en Chile en febrero de 2002, entró en vigencia en junio de 2002. Este tratado concede libre comercio el 83.33% de los productos salvadoreños; algunos de los productos chilenos deberán esperar cinco años para gozar del cero arancel en nuestro mercado, esto fue el resultado de la negociación el obtener asimetría a favor de El Salvador, el sector textil y confección y calzado, son sectores beneficiados con la asimetría de cinco años.

Entre ellos quedaron excluidos 250 productos los cuales se pueden mencionar: la cerveza, el azúcar, el arroz, los lácteos y bienes avícolas. Las confecciones gozarán de libre comercio si son elaboradas con materia prima de la región. Si los insumos no son regionales, Chile dará un trato especial a este tipo de productos.

Dentro de los productos que gozan de libre comercio se encuentran: vegetales, harinas, pescados o crustáceos, cacao en grano entero o partido, tabaco y cigarrillos, abonos, cueros y pieles, ventanas, contraventanas y sus marcos, manufacturas de hierro y acero y otros.

**Gráfico 4: Relación comercial entre El Salvador y Chile**



**Fuente:** Banco Central de Reserva, Revista Trimestral varios años.

### **Tratado de Libre Comercio El Salvador – Panamá.**

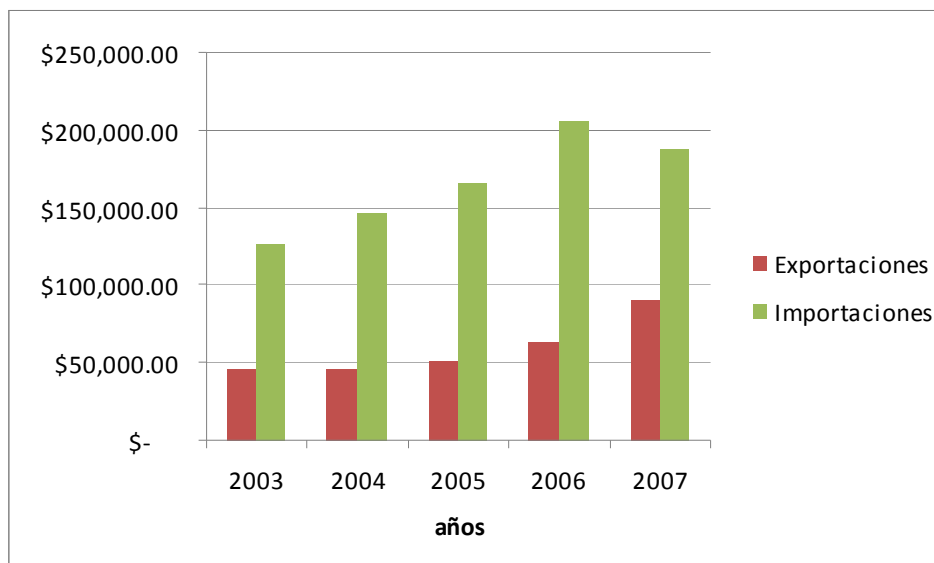
Los cambios en las relaciones comerciales entre ambos países han provocado la necesidad de negociar un Tratado de Libre Comercio en abril del 2000, el cual contempla temas como las medidas fito y zoonosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, reglas de origen, normas técnicas. Este tratado se finalizó en enero de 2002, fue ratificado por parte de Panamá en enero del 2003 y se implementó en el primer trimestre de 2003.

Con la suscripción de éste Tratado, El Salvador y Panamá deciden establecer una zona de libre comercio que permita el intercambio de bienes y servicios con los siguientes objetivos: perfeccionar la zona de libre comercio, estimular la expansión y diversificación del comercio de mercancías así como eliminar las barreras al comercio, estimular la expansión y diversificación del comercio de mercancías, así como eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de mercancías y servicios.

Entre los productos que fueron excluidos en éste Tratado están: carnes, jamones, grasas, leche y sus derivados, café, maíz, arroz, aceite, azúcar, alcohol, cajas de

papel o cartón, algodón, tejidos, confección, calzado, vehículo y otros.

**Gráfico 5: Relación comercial entre El Salvador y Panamá**



**Fuente:** Banco Central de Reserva, Revista Trimestral varios años.

### **Tratado de Libre Comercio El Salvador – Estados Unidos.**

La primera reunión de las negociaciones entre Centro América y Estados Unidos se desarrolló en San José, Costa Rica, del 24 al 28 de febrero de 2003, donde se reunieron funcionarios de alto nivel de los Gobiernos de Centro América y Estados Unidos para iniciar conversaciones para la negociación de un Tratado de Libre Comercio.

Los temas de negociación fueron acceso a mercado donde se verán temas como: normas técnicas, zonas francas, cuotas, impuestos a las exportaciones y otros relacionados con el acceso de los productos a ambas partes, acceso y uso de las telecomunicaciones, solución de controversia, compras del sector público, propiedad intelectual, normas sanitarias.

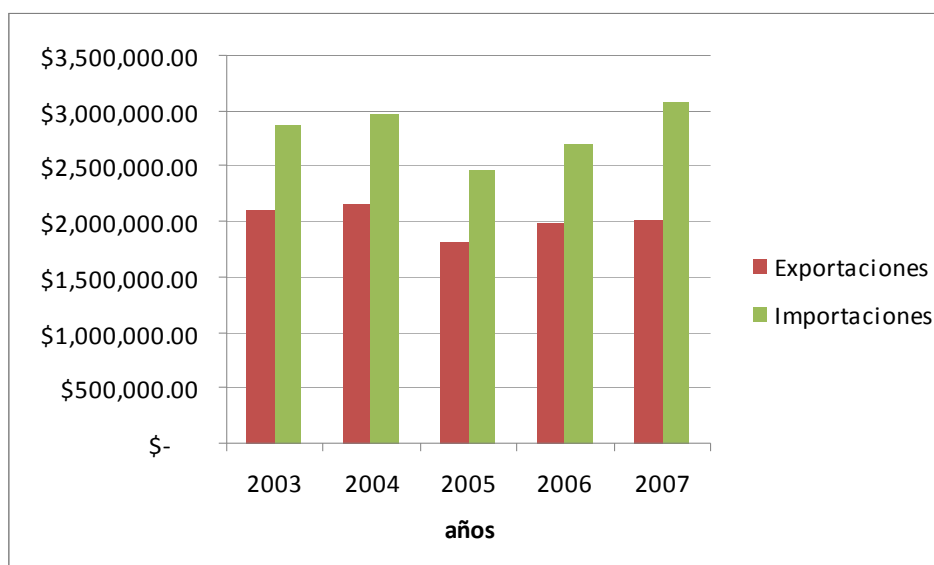
Asimismo, se han incorporado a este Tratado temas como el laboral en donde se analizarán temas como la legislación en materia de derechos laborales, la legislación vigente en materia de trabajo infantil, también está el tema ambiental donde se analizará el cumplimiento de la legislación que tienen los países miembros para la protección del medio ambiente.

En el tema de cooperación se analizarán los proyectos que están en posibilidad de financiar los organismos cooperantes para el desarrollo de este Tratado. Al principio hay tres áreas en las que inicialmente se puede empezar a trabajar las cuales son:

- 1) preparación para las negociaciones.
- 2) Fortalecimiento de las instituciones para la implementación de los Acuerdos.
- 3) Transición para el libre comercio.

Con este tratado se pretende obtener asimetría gradual, y ampliar las oportunidades de desarrollo económico y tecnológico, así como también la atracción de inversión extranjera. El Tratado se implementó en el 2006.

**Gráfico 6: Relación comercial entre El Salvador y Estados Unidos**



**Fuente:** Banco Central de Reserva, Revista Trimestral varios años.

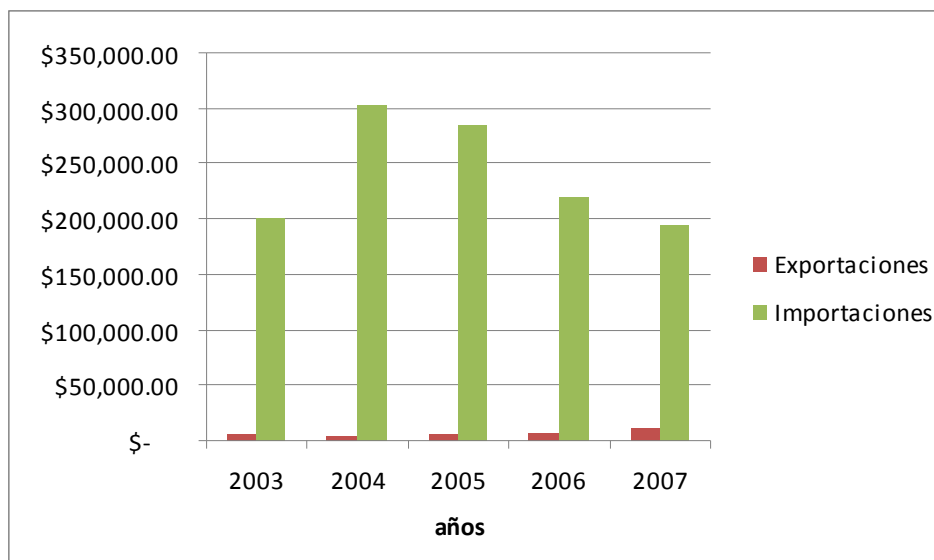
#### **Acuerdo de alcance parcial – Colombia y Venezuela.**

El Salvador suscribió hace varios años un Acuerdo de Alcance Parcial con la República de Colombia, acuerdo en el que Colombia otorga preferencias arancelarias y no arancelarias a El Salvador. Se reducen o eliminan los gravámenes y demás restricciones aplicadas a la importación de los productos comprendidos en el Acuerdo.

A la vez, se firmó un Acuerdo de Alcance Parcial entre Venezuela y El Salvador que

tiene por objeto fortalecer y dinamizar las corrientes comerciales por medio del otorgamiento de preferencias arancelarias y la eliminación o disminución de restricciones no arancelarias.

**Gráfico 7: Relación comercial entre El Salvador y Colombia - Venezuela**



**Fuente:** Banco Central de Reserva, Revista Trimestral varios años.

### **Tratado de Libre Comercio El Salvador y la Comunidad Andina.**

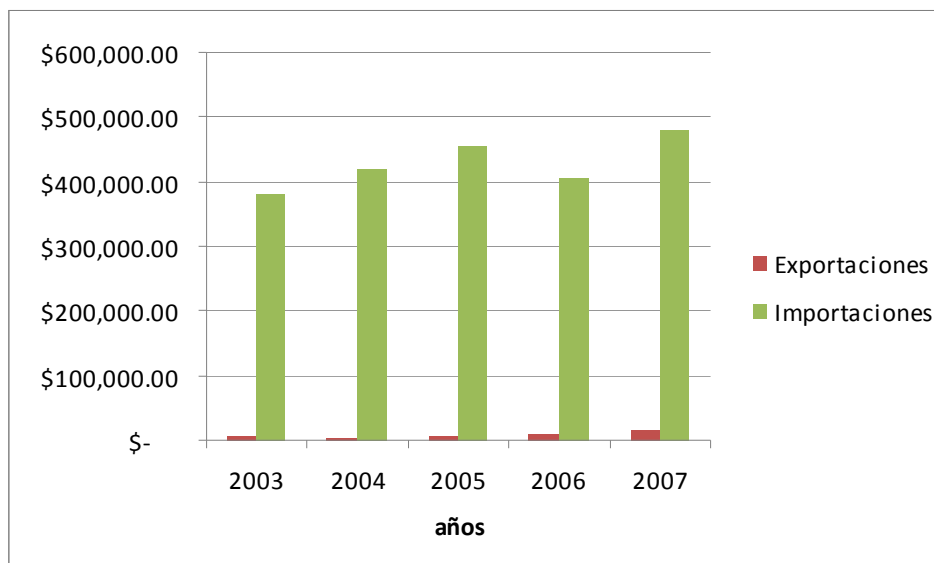
La Comunidad Andina de Naciones (Colombia, Venezuela, Ecuador, Perú y Bolivia) han iniciado negociaciones de un Acuerdo de Alcance Parcial Ampliado con El Salvador. Este tipo de acuerdos excluye algunas disciplinas comerciales internacionales, se contempla en especial las concesiones de desgravación arancelaria o la eliminación de los aranceles. Los temas que se están negociando son: acceso a mercado, normas de origen, inversiones y solución de diferencias.

También contempla este Acuerdo que los países otorgantes se concederán mutuamente las mayores facilidades posibles para la promoción comercial en sus respectivos territorios. Dichas facilidades consistirán en el intercambio de misiones y delegaciones comerciales, así como en la participación en ferias y exposiciones que se celebren en sus respectivos territorios.

Este acuerdo sustituirá a los Acuerdos de Alcance Parcial firmados anteriormente,

aun se encuentra pendiente el reinicio de las negociaciones<sup>15</sup>.

**Gráfico 8: Relación comercial entre El Salvador y la Comunidad Andina**



**Fuente:** Banco Central de Reserva, Revista Trimestral varios años.

### **Tratado de Libre Comercio El Salvador y la República Democrática China (Taiwán).**

En este tratado también participa la hermana República de Honduras. La isla inició las negociaciones con los dos países centroamericanos en mayo del 2006 y finalizó las rondas de conversaciones en noviembre de ese mismo año. La ratificación se dio hasta principios del 2008 y se declaró su entrada en vigencia a partir de esa fecha.

El Salvador logró una cuota azucarera que duplica a la vigente con EE.UU., y cero aranceles en un 67% de los productos que se propusieron, siendo el sector azucarero fue uno de los más beneficiados.

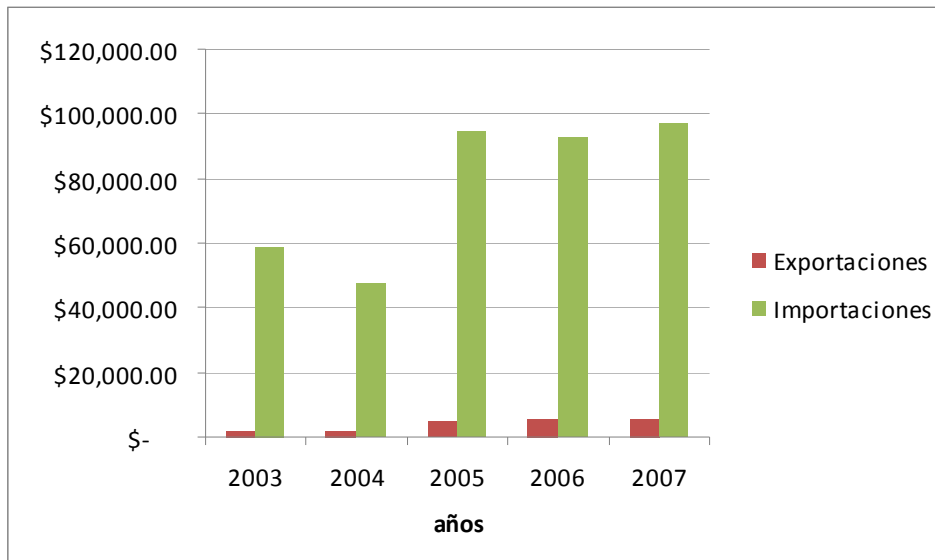
Con el TLC en vigor, El Salvador reducirá sus tarifas arancelarias en 439 productos agrícolas y 3,151 productos industriales provenientes de Taiwán, y Honduras disminuirá sus tarifas arancelarias en 430 productos agrícolas y 3,451 industriales de Taiwán.

<sup>15</sup> <http://www.camarasal.com/tlc.php>

Taiwán, por su parte, eliminará un 67% de su universo arancelario para los productos hondureños y salvadoreños, y el resto se desgravará en plazos de hasta 15 años.

El comercio bilateral entre Taiwán y El Salvador totalizó 80.48 millones de dólares en 2006, y la isla disfrutó de un superávit de 62.5 millones de dólares.

**Gráfico 9: Relación comercial entre El Salvador y Taiwán**



**Fuente:** Banco Central de Reserva, Revista Trimestral varios años.

### **Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea**

Durante la Cuarta Cumbre Unión Europea – América Latina y el Caribe, celebrada en Viena, Austria, en el mes de mayo de 2006, los Jefes de Estado y de Gobierno de la Unión Europea y de América Latina y el Caribe y Centroamérica tomaron la decisión de entablar negociaciones relativas a un Acuerdo de Asociación.

El Acuerdo de Asociación, implica el establecimiento de compromisos mutuos en tres áreas complementarias: Diálogo Político, Cooperación y el establecimiento de una zona de libre comercio entre la Unión Europea (UE) y los países de Centroamérica.

La expresión jurídica de esa asociación estratégica lo constituyen los acuerdos de asociación, que superan la naturaleza y alcance de los Acuerdos Marco de Cooperación que utiliza generalmente la Unión Europea para sus relaciones con terceros países o agrupaciones.

Los acuerdos de asociación cumplen con las siguientes características:

➤ Bilateral

Es bilateral porque las partes son dos: el país o grupo de integración y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros. El Acuerdo bilateral significa que la aplicación del mismo sólo depende de la voluntad de ambas Partes. Este marco no impide iniciativas de las Partes con otros países o agrupaciones de países, reconoce explícitamente esta posibilidad y señala que las Partes podrán mantener o establecer uniones aduaneras, zonas de libre comercio u otros arreglos comerciales siempre que con ello no alteren los derechos y obligaciones convenidas.

➤ Estable

Es estable por su propia naturaleza de ser un convenio internacional y de duración indefinida, pero tiene algunas características que le conceden una particular estabilidad. El acuerdo dispone de normas específicas acerca del cumplimiento de las obligaciones y, para el ámbito económico y comercial, establece un Mecanismo de Solución de Controversias. O sea, cada una de sus normas presenta la mayor certeza posible.

Las formas de asociación acordadas al más alto nivel para concretar la asociación son: el diálogo político fructífero y respetuoso de las normas de derecho internacional, las relaciones económicas y liberalización recíproca de los intercambios comerciales y cooperación en los ámbitos educativo, científico, cultural y social.

Un Acuerdo de Asociación<sup>16</sup> como el que se busca firmar con la Unión Europea es esencialmente más amplio que cualquiera de los Tratados de Libre Comercio que la región centroamericana ha firmado anteriormente. El instrumento que se negociará con la región Europea incluirá además del aspecto comercial, aspectos políticos y de cooperación entre las regiones, y promueve el desarrollo y fortalecimiento de la inversión y cooperación en diferentes áreas y sectores con miras a ayudar al fortalecimiento de las relaciones entre las regiones.

Las negociaciones de los acuerdos de diálogo político y de cooperación anteceden, por lo general, a los Acuerdos de Asociación y los Tratados de Libre Comercio que los componen.

La agenda de trabajo de este acuerdo comprende cinco grandes rubros: democracia y gobernabilidad, comercio y desarrollo social, nuevas amenazas, migraciones, medioambiente y diversidad biológica.

Ya desde la III Cumbre Unión Europea – América Latina y El Caribe, y la XIII Comisión Mixta, se estableció que se negociaría un Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea, y que se fundamentaría en tres pilares:

## **1. Diálogo Político**

Ya desde lo establecido en el Diálogo de San José, Centroamérica ha desarrollado una sólida relación con la Unión Europea, y dadas las características y retos de la sociedad internacional actual, la unión Europea se visualiza como un socio cada vez más importante con el cual contar para los asuntos internacionales, y uno con el cual se comparten valores y principios.

El componente del diálogo político persigue establecer mecanismos institucionalizados para promover una discusión e intercambio de información –en diferentes instancias -- entre la UE y CA sobre cuestiones bilaterales y regionales de interés común que podrían permitir la adopción de posiciones conjuntas en temas de

---

<sup>16</sup> <http://www.minec.gob.sv/ue/doc/EstructuraNegociacionUE.pdf>

trascendencia internacional. A través de estos mecanismos se busca promover una serie de valores comunes entre ambas regiones, tales como el respeto a los principios democráticos y los derechos humanos fundamentales, la protección del medio ambiente y el fortalecimiento del Estado de Derecho, entre otros.

Es así, que en vista de lo anterior el Acuerdo de Asociación debe concebirse dentro de una perspectiva de socios para el desarrollo, y reforzar y potenciar las relaciones existentes a través de la discusión e intercambio de información sobre temas comunes, y la adopción de posiciones conjuntas en temas internacionales o negociaciones multilaterales siempre respetando los valores de libertad, democracia, derechos humanos y Estado de Derecho de cada una de las Partes.

Las negociaciones de este tema a nivel técnico, por parte de Centroamérica estarían a cargo de funcionarios de las cancillerías, y se utilizaría como base de las negociaciones el Acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación entre la Unión Europea y Centroamérica (ADPC UE-CA), suscrito en diciembre de 2003.

## **2. Diálogo Económico**

En la actualidad, la Unión Europea representa el tercer bloque comercial más importante para Centroamérica, superado solamente por los Estados Unidos y el Mercado Común Centroamericano.

Uno de los objetivos principales de crear una zona de libre comercio entre las dos regiones es cooperar a la política de desarrollo a través del comercio recíproco, equitativo, y asimétrico que reconozca efectivamente las diferencias entre ambas Partes y las circunstancias que las afectan. De esta manera se lograría un crecimiento económico, un desarrollo social sostenible, y se fomentaría la inversión mutua que sea ventajosa para el desarrollo y la generación de riqueza.

En el área comercial, el Acuerdo de Asociación implicaría el establecimiento de una zona de libre comercio entre Centroamérica y la Unión Europea. En el contexto comercial, Centroamérica ha mantenido por mucho tiempo lazos económicos estrechos con Europa, los cuales se han visto beneficiados por el Sistema

Generalizado de Preferencias (SGP) de la Unión Europea que permite que muchos de los productos centroamericanos ingresen en ese mercado sin pagar aranceles o con aranceles preferenciales. A pesar de ello, otra cantidad significativa de bienes en los cuales Centroamérica tiene ventaja competitiva han estado excluidos de esa iniciativa, lo que ha promovido que desde hace varios años los países de la región hayan promovido avanzar en la profundización de la relación comercial a través de la suscripción de un acuerdo de libre comercio.

Durante las negociaciones, este grupo estará coordinado por los ministerios de economía o comercio exterior de cada uno de los países de Centroamérica, y para las áreas de cooperación relacionadas con el comercio, el grupo contará con las instituciones encargadas de la cooperación en los países. Adicionalmente, podrán contar con el apoyo técnico de SIECA cuando sea necesario.

### **3. Cooperación**

La Unión Europea es uno de los principales proveedores de cooperación para la región centroamericana. Ahora, aún cuando Centroamérica ha experimentado grandes avances en materia de desarrollo en los últimos años, sus necesidades son muchas y diversas. Con el establecimiento de un capítulo de cooperación en el marco del Acuerdo de Asociación se espera que se perfeccionen los mecanismos para tener un mayor y mejor aprovechamiento de la cooperación que pueda otorgar la Unión Europea.

Dentro del contexto del Acuerdo de Asociación, el componente de cooperación busca ir más allá de la ayuda financiera de la Unión Europea hacia Centroamérica – que ya se encuentra comprometida para el período 2007-2013 hacia los objetivos de promover la cohesión social y la integración regional -- y se orientaría a identificar mecanismos concretos a través de los cuales ambas regiones puedan alcanzar los objetivos identificados tanto en el componente de Diálogo Político como en el componente comercial. En este contexto, es importante señalar que la Unión Europea ya es uno de las principales fuentes de cooperación de Centroamérica.

Para la negociación de este capítulo en el lado de Centroamérica, participarán principalmente las cancillerías en coordinación con las entidades nacionales correspondientes. En las áreas de cooperación relacionadas al comercio, también se contará con el apoyo de los funcionarios de los ministerios encargados de la Integración Centroamericana.

### **Rondas de Negociación entre Centroamérica y la Unión Europea**

Desde finales de 2007 a 2008 el proceso de negociación entre Centroamérica y la Unión Europea se compone de seis rondas de negociación.

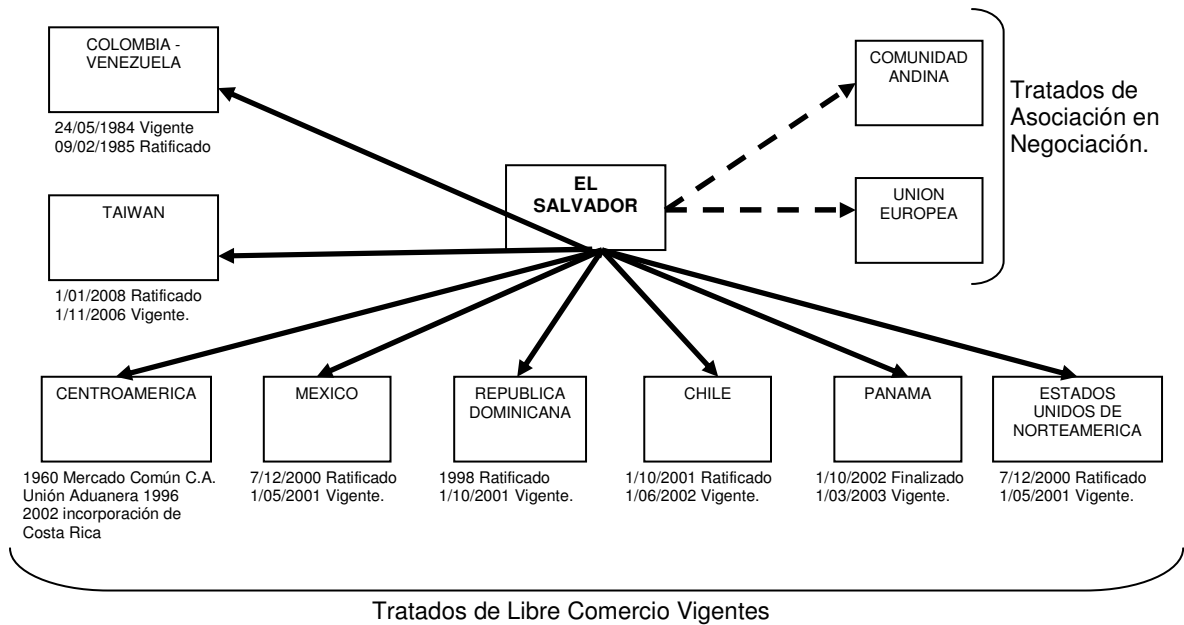
**Tabla 11: Rondas de negociación entre Centroamérica y la Unión Europea 2007-2008**

<b>Ronda</b>	<b>Lugar</b>	<b>Fecha</b>
I	San José, Costa Rica	22 al 26 de octubre de 2007
II	Bruselas, Bélgica	25 al 29 de febrero 2008
III	El Salvador	14 al 18 de abril 2008
IV	Bruselas, Bélgica	14 al 18 de julio 2008
V	Guatemala	6 al 10 de octubre 2008
VI	Bruselas, Bélgica	1 al 5 de diciembre 2008

**Fuente:** Ministerio de Economía

Durante las negociaciones cada uno de los grupos presenta de manera conjunta su oferta de bienes y servicios que desea negociar ante su contraparte, logrando al final del proceso un porcentaje de apertura de mercado ante esta oferta y las respectivas medidas de protección fijada ante productos sensibles.

**Figura 2: Tratados y acuerdos suscritos y ratificados por El Salvador**



**Fuente:** Elaboración propia

### 2.1.4 Acuerdo de Asociación México – Unión Europea.

Al no existir un Tratado de Libre Comercio vigente entre El Salvador y la Unión Europea, se ha tomado como base para iniciar una primera aproximación al tema, el tratado existente entre México y la Unión Europea.

El inicio de las relaciones de integración entre México y la Unión Europea se da en el año 1975, con la firma del primer Acuerdo Marco de Cooperación. Más adelante, en mayo de 1995, con la firma de la Declaración Conjunta Solemne, se comenzó el proceso de negociación de un nuevo acuerdo que incluía los temas de diálogo político; cooperación económica, técnica, científica y cultural; y comercio exterior.

A México le interesaba un tratado de libre comercio que sea congruente con el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y el artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS). Asimismo, le importaba que la negociación y entrada en vigor del tratado de libre comercio no fuesen relegadas con respecto a los apartados de cooperación y diálogo político.

De este modo, el acuerdo de asociación entre México y la UE, se basó en tres instrumentos jurídicos. El primero fue el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (Acuerdo Global), que se firmó en diciembre de 1997. Aquí, se fijaron las disposiciones que norman la relación bilateral en materia de concertación política y cooperación. El segundo, el acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio (Acuerdo Interino), contiene las disposiciones para la liberalización del comercio de bienes. Finalmente, se tiene la Declaración Conjunta entre los Estados Miembros Mexicanos y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, que establece el compromiso de celebrar negociaciones sobre el comercio de servicios, el movimiento de capitales y la propiedad intelectual de manera paralela con las negociaciones del comercio de bienes.

Se logró consolidar el Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea (TLC UEM), que entró en vigor a partir del mes de Julio del año 2000, y que luego fue aprobado por los gobiernos de los países involucrados.

Desde el punto de vista de México, este acuerdo significó una alternativa que ofrecía la diversificación y el establecimiento de un contrapeso contra la fuerte influencia de los Estados Unidos. Se señala, asimismo, que el principal objetivo de México fue asegurar el acceso para sus productos del sector industrial. En cambio, desde el punto de vista europeo, el principal objetivo fue el restablecimiento de la competitividad de las exportaciones europeas en México (las cuales habían disminuido luego de la firma del TLCAN).

Los once capítulos de los cuales consta este Tratado son:

- Acceso a mercados
- Reglas de origen
- Normas técnicas
- Normas sanitarias y fitosanitarias
- Salvaguardias
- Inversión y pagos relacionados

- Comercio de servicios
- Compras del Sector Público
- Competencia
- Propiedad Intelectual
- Solución de controversias

Con México fue el primer acuerdo preferencial firmado por la UE con un país latinoamericano, fue uno de los más amplios firmados con un país en desarrollo, tanto por los temas negociados como por los compromisos de liberalización asumidos. Las negociaciones incluyeron una serie de aspectos: el comercio de bienes (aranceles, restricciones cuantitativas, medidas antidumping, derechos compensatorios y salvaguardias); normas de origen; cooperación aduanera y normas técnicas; el comercio de servicios; los movimientos de capitales y de pagos (incluye inversiones extranjeras directas); contratación pública; políticas de competencia; derechos de propiedad intelectual; y un mecanismo de solución de controversias.

Dentro de los resultados de la negociación en materia de acceso a mercados encontramos que:

Se eliminarían gradual y recíprocamente los aranceles a la importación.

- Se reconocería la asimetría entre México y la Unión Europea mediante plazos de desgravación diferenciados para los distintos sectores.
- Se eliminarían las prohibiciones y restricciones cuantitativas vigentes (permisos a la importación o exportación), pero se conservaría el derecho de adoptar medidas necesarias para proteger la vida o la salud humana, animal o vegetal del medio ambiente o la moral pública.

Para productos industriales quedarían:

- Un trato asimétrico a favor de México, debido a que la desgravación arancelaria europea concluiría en 2003, mientras que la mexicana lo haría en el 2007.

- La consolidación del sistema de acceso preferencial a las exportaciones mexicanas en el Sistema generalizado de Preferencias (SGP); la unión Europea tomaría como tasa base de desgravación de los aranceles vigentes en el SGP para las exportaciones mexicanas.

Por otra parte, los productos agrícolas:

- Se reconocerían las condiciones especiales del sector y se establecería una desgravación paulatina de 10 años, cuotas de importación y una lista de espera para productos en los que la UE otorga importantes apoyos a la producción y a la exportación.
- El 95% de las exportaciones agrícolas actuales de México a la Unión Europea gozaría de acceso preferencial.

Para los productos agrícolas y agroindustriales:

- Todas las hortalizas y frutas en las que somos más competitivos se liberarían o tendrían trato preferencial.
- A la entrada en vigor se eliminarían los aranceles al café, cacao en grano, garbanzo, tequila, cerveza, mangos, papaya y guayabas. El jugo de naranja y el aguacate se beneficiarían de una cuota amplia con acceso preferencial.
- En 2003 el limón, la toronja y los puros gozarían de libre acceso.
- En 2008 la cebolla, pectina, aceite de cártamo, sandía y el jugo de toronja ingresarían al mercado europeo libre de arancel.

Finalmente los productos pesqueros:

- Se acordaron cuatro plazos de desgravación y una lista de espera para productos sensibles.

- En 2003 la UE eliminaría los aranceles al 88 % de los productos mexicanos. México liberaría el 71 % de los productos comunitarios.

La UE otorgaría a México una cuota con acceso preferencial al atún enlatado mexicano<sup>17</sup>.

El Acuerdo Global, contiene una cláusula democrática que establece lo siguiente: .el respeto a los principios democráticos y a los derechos humanos fundamentales, tal y como se anuncian en la Declaración Universal de los Derechos Humanos inspira las políticas internas e internacionales de las partes y constituye un elemento esencial del presente acuerdo.

Los temas que representaron los principales retos en la negociación, se concertaron en las siguientes áreas: aranceles para productos industriales y productos agrícolas; reglas de origen; y la liberalización de servicios e inversiones.

Cabe mencionar que la aprobación del acuerdo recibió muchas críticas por parte de organizaciones de la sociedad civil, tales como:

- El acuerdo no reconoce las asimetrías entre México y la Unión Europea, ni se establecen mecanismos compensatorios que las reduzcan.
- La cláusula democrática es inoperante.
- Ausencia de mecanismos claros de participación y consulta ciudadana.
- Ausencia de requisitos de desempeño a las inversiones.
- No se incorporan medidas concretas para proteger, compensar y dar soluciones justas a los sectores afectados por la crisis social resultante de la apertura económica.
- Se renuncia a regular la inversión tanto directa como especulativa.
- Las disposiciones relativas al diálogo político y la cooperación carecen de la instrumentación y los mecanismos de sujeción jurídica que sí tienen las disposiciones relativas al comercio y a la inversión.

---

<sup>17</sup><http://www.gestiopolis.com/>

- Se otorga completa discrecionalidad del Poder Ejecutivo para modificar el acuerdo, violando de esta forma la constitución mexicana.

## **2.2 Marco Conceptual**

### **2.2.1 Euro-Retailer Produce Working Group (EUREPGAP)**

Es un programa privado de certificación voluntaria relativamente nuevo, creado por 24 grandes cadenas de supermercados que operan en diferentes países de Europa Occidental y que han organizado el Grupo Europeo de Minoristas (Euro-Retailer Produce Working Group - EUREP). El propósito de EUREP es aumentar la confianza del consumidor en la sanidad de los alimentos, desarrollando “buenas prácticas agrícolas” (GAP) que deben adoptar los productores. A diferencia a los otros programas de certificación, EUREP hace énfasis en la sanidad de los alimentos y el rastreo del producto hasta su lugar de origen. Hasta el momento, EUREP ha desarrollado un conjunto de buenas prácticas agrícolas para la producción de frutas y vegetales frescos.

El énfasis de las reglas de EUREPGAP están en la sanidad de los alimentos y en el rastreo de los productos, es decir, que se pueda rastrear el origen del producto hasta la parcela de la finca donde fue producido. Sin embargo, también se refieren a los requisitos sobre el uso de plaguicidas, la seguridad de los trabajadores, el cumplimiento de las leyes laborales nacionales, entre otros.

#### **¿Cuáles son los principales requisitos?**

Los requisitos de EUREPGAP sobre sanidad y rastreo de los alimentos exigen al productor establecer un sistema completo de control, para que todos los productos sean registrados y pueda rastrearse dónde fueron producidos. Además, se deben mantener registros, por ejemplo, sobre el uso específico que se le dio a la tierra, los tratamientos con plaguicidas y la rotación de cultivos a lo largo del tiempo. Los requisitos de EUREP son relativamente flexibles en cuanto a la fumigación de suelos, el uso de fertilizantes, la protección de cultivos, entre otros; pero son estrictos en

cuanto al almacenamiento de plaguicidas y la necesidad de documentar y justificar la manera en que se cultivó el producto y qué uso se le dio al terreno.

### **2.2.2 Controles sobre la calidad comercial y las etiquetas**

En el caso de los productos agrícolas, existe una serie de requisitos sobre la calidad comercial y el etiquetado, que han sido establecidos por el país importador o el comprador. Los requisitos fundamentales tienen que ver con el grado de calidad, el tamaño, el peso y la etiqueta en el empaque. Por lo general, la etiqueta debe indicar:

- País de origen.
- Nombre del producto.
- Variedad
- Cantidad.

Además, los productos deben cumplir con una serie de requisitos de calidad que describen diferentes características físicas, tales como variedad, color, madurez, daño externo y forma. Antes de permitir el ingreso de un producto a un país, el país importador exige que se cumpla con las clasificaciones y condiciones mínimas.

La Unión Europea exige que las importaciones de productos agrícolas cumplan con las reglas de venta de productos de la Comunidad Europea en cuanto a calidad y etiqueta. El control lo realiza una agencia de inspección en el punto de importación o, en el caso de algunos “terceros países” aprobados, en el punto de exportación.

### **2.2.3 Controles sobre la sanidad de los alimentos**

En vista de la creciente preocupación en todo el mundo por la sanidad de los alimentos, así como el riesgo y la propagación de enfermedades producidas por ello, cada vez se aplican más controles para garantizar la sanidad de los mismos. Estos controles tienen que ver con los niveles máximos de residuos de plaguicidas que son permitidos en los alimentos, la contaminación biológica y el rastreo del producto.

### **Niveles máximos de residuos de plaguicidas**

Los países europeos tienen requisitos sobre los niveles máximos de residuos de plaguicidas (herbicidas, insecticidas, fungicidas, entre otros.) que pueden permanecer en los diferentes productos alimenticios. Estos límites se basan tanto en reglas nacionales, comunitarias e internacionales. Las agencias gubernamentales en los países europeos toman muestras para asegurarse de que no se excedan los límites.

Los productores sólo pueden emplear los agroquímicos que estén aprobados para su uso en un producto específico y deben seguir estrictamente las instrucciones del empaque.

La Unión Europea cada vez baja los niveles máximos de residuos permitidos en los productos. Actualmente existen límites comunes para muchos plaguicidas que son válidos en toda la Unión Europea. Sin embargo, todavía hay muchas excepciones. Cada país se asegura de que se cumplan los requisitos (por lo general a través del Ministerio de Agricultura) y controla el acceso a la Unión Europea en el punto de entrada.

#### **2.2.4 Autorización de aduana**

La autorización final para el ingreso de un producto la otorga el personal aduanero en el país importador. En ese momento, el exportador debe llenar todos los formularios comerciales y de embarque para que sean procesados, y pagar los derechos correspondientes (derechos, aranceles, impuestos). Muchas veces, este proceso es lento por lo que, para ahorrar tiempo, algunos países ofrecen programas de autorización previa. Esto significa que antes de la salida de un producto, el personal autorizado en el país de origen puede garantizar que se ha cumplido con ciertos requisitos. Aunque estos programas sólo existen en algunos países, es deber de todos los exportadores asegurarse de cumplir con los controles de importación antes de que el producto salga de su país. Esto también ayudará a acelerar las transacciones comerciales con los compradores.

Los procedimientos para obtener la autorización de aduana en la Unión Europea no son iguales para todos los países. Sin embargo, muchos de estos países cuentan con sistemas aduaneros electrónicos y otros programas que aceleran el proceso de autorización.

**CAPITULO III: ANÁLISIS ACTUAL  
DE LA OFERTA DE  
EXPORTACIÓN A LA UNIÓN  
EUROPEA.**

## **CAPITULO III: ANÁLISIS ACTUAL DE LA OFERTA DE EXPORTACIÓN A LA UNIÓN EUROPEA.**

### **3.1 Exportaciones de El Salvador**

Cuando las exportaciones de un país crecen con dinamismo se generan mejores condiciones para el progreso socioeconómico de sus habitantes. Por esto, es de importancia estratégica analizar el resultado de las exportaciones salvadoreñas del año 1994 al 2007, teniendo en consideración que este último año crecieron 7.4% hasta alcanzar \$3,980 millones.<sup>18</sup>

Lo más extraordinario es que en los últimos años este crecimiento ha sido liderado por las exportaciones no tradicionales, constituidas por un amplio grupo de bienes, las cuales se elevaron de \$1,666 millones en 2006 a \$1,919 millones el año 2007, un aumento equivalente a 15.2%.

Las exportaciones tradicionales descendieron un 1.1%, relacionado fundamentalmente, por una leve baja en las exportaciones de productos como el café y el camarón, mientras que el azúcar se mantuvo inalterada en \$72 millones en 2007.

El resultado positivo se obtuvo en la medida que las exportaciones de maquila revirtieron la tendencia a la baja de los años 2006 y 2007, al pasar de \$1,777 millones en 2006 a \$1,801 millones en 2007, aumento equivalente a 1.3%. Si bien las perspectivas para los primeros meses del año 2008 se ven positivas para este sector, es de esperar que este buen resultado no tenga un gran deterioro en 2008, dada la amenaza que implica la desaceleración o posible recesión en Estados Unidos de América.

Los resultados del sector exportador salvadoreño de los últimos años muestran que este vive una interesante transformación, al tiempo que ha demostrado que puede ser altamente competitivo. Lo más importante es que está emergiendo una nueva

---

<sup>18</sup> <http://www.elsalvadortrade.com.sv/?art=1035>

generación de exportadores, que con su trabajo y determinación están cambiando la base exportable del país.

Si bien es significativa la contribución de las exportaciones de maquila, estas se han contraído desde el año 2001 teniendo en cuenta que para este año fueron las exportaciones por \$1,650 millones teniendo su máximo en el año 2004 con \$1,923 millones y contrayéndose en el 2007 a \$ 1,801 millones por lo que es de importancia estratégica mantener un ritmo ascendente en la diversificación de las exportaciones, especialmente estimulando los productos no tradicionales, tratando de romper la dependencia de las maquilas.

Sin embargo, más impresionante es el resultado de las exportaciones no tradicionales fuera de Centroamérica, las cuales se triplicaron en siete años, al dispararse de \$243 millones en 2000 a \$717 millones en 2007, en gran parte por el TLC con EUA. Para visualizar la magnitud de este resultado es apropiado compararlo con el total de exportaciones de 1989, que totalizaron \$576 millones, esto es, \$141 millones menos.

Todo esto pone de relieve la utilidad que tendría contar con el TLC con la Unión Europea y otras naciones. Al analizar año con año, el crecimiento de las exportaciones es lento y se ha podido observar que otros países crecen, inclusive del área centroamericana, con mayor dinamismo.

Hace solo siete años, al inicio de este nuevo milenio, las exportaciones de maquila representaban el 55% del total de exportaciones de El Salvador, mientras que las tradicionales representaban el 12% y las no tradicionales el 33%. Muchos señalaban el peligro que había por la dependencia de un solo rubro, la maquila, de lo cual no dejaban de tener razón. Otros argumentan que esto no era crítico si y solo, se creaban nuevos rubros de exportación. Así se ha hecho. Ahora, la maquila representa el 45% de las exportaciones y le ha cedido el primer lugar a las no tradicionales, que cubren el 49% y en expansión, dejando a las tradicionales solo el 6% del total.

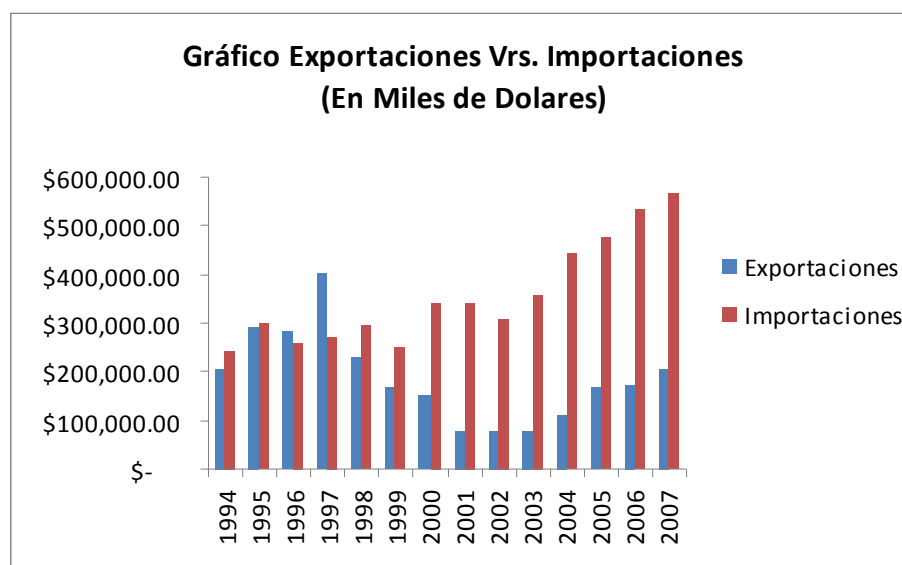
Esta diversificación de las exportaciones no tradicionales fortalece al sector externo salvadoreño, porque cada vez dependemos de un mayor número de bienes y servicios que se exportan. Contrario a lo que sucedía cuando se dependía fundamentalmente de un producto, se ha reducido el riesgo donde si su precio subía toda la economía estaba en el cielo y cuando bajaba todos se iban al infierno. Ahora hay mayor estabilidad en el sector externo, porque es difícil que todos los precios suban o bajen al mismo tiempo.

### 3.1.1 Exportaciones de El Salvador a la Unión Europea.

Los convenios que a través del tiempo se han establecido entre El Salvador y la UE, han sido la pauta del crecimiento de las exportaciones en los últimos años, entre ellos podemos mencionar los suscriptos como el SGP-plus.

A continuación se presenta **el gráfico 10** donde se muestra el comparativo entre las exportaciones e importaciones entre El Salvador y la UE, desde el año 1994 al 2007.

**Gráfico 10: Comparativo entre Exportaciones e Importaciones El Salvador - UE**



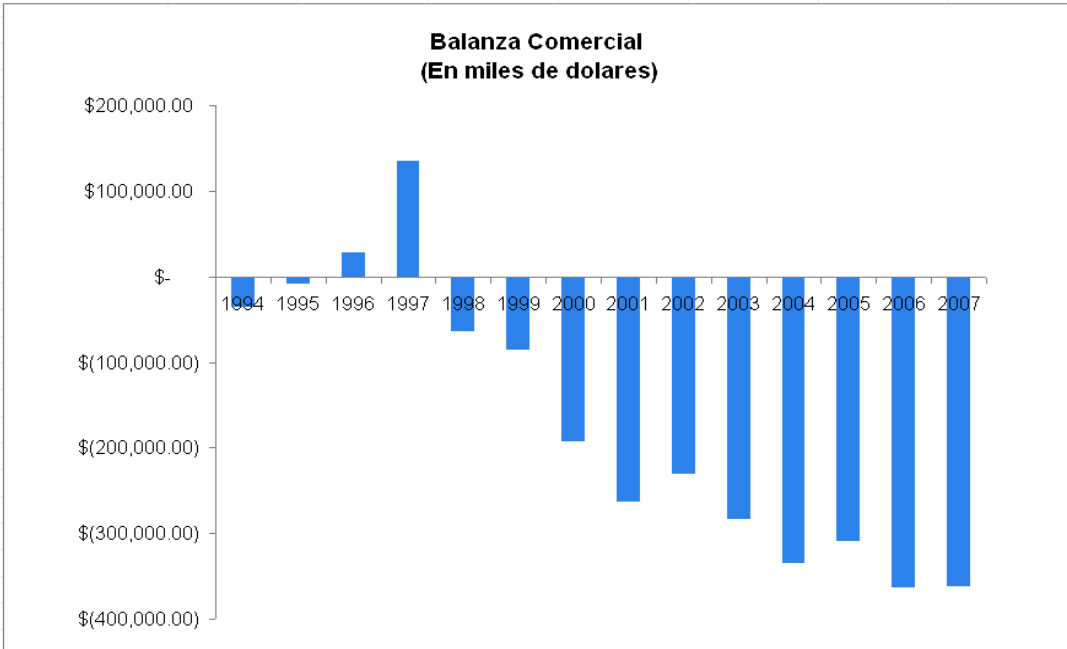
**Fuente:** Banco Central de Reserva de El Salvador, Revista Trimestral varios años.

Analizando el gráfico se puede notar que del año 1994 al 2002 han existido

fluctuaciones representativas en sus importaciones y exportaciones, pero a partir del año 2003 se ha observado un aumento significativo a través del tiempo en las exportaciones a la Unión Europea.

Además se puede apreciar que las importaciones han tenido diversos cambios en el tiempo, tendientes a la alza, pero la superan en cantidad monetaria (dólares).

**Gráfico 11: Balanza Comercial de El Salvador con Europa**



**Fuente:** Banco Central de Reserva de El Salvador, Revista Trimestral varios años.

Al observar el gráfico anterior se puede ver la Balanza Comercial de las exportaciones contra importaciones realizadas a la UE, que resultan variables en los primeros años de análisis y negativas a partir de 1998, con la diferencia que en los últimos dos periodos se mantienen casi constantes.

### 3.2 Oferta de Bienes Agroindustriales e industriales.

Los 50 productos más demandados a El Salvador, sin tomar en cuenta la maquila son por parte de los países suscriptores de los TLC con El Salvador:

**Cuadro 24: Los 50 productos más demandados a El Salvador por el resto del Mundo**

Número	Partida	Producto
1	Partida 09.01.90	Café, incluso tostado o descafeinado.
2	Partida 22.08.20.90	Alcohol etílico sin desnaturalizar con un grado volumétrico igual o superior al 80%.
3	Partida 78.00	Medicamentos preparado
4	Partida 72.07.19	Acero y sus demás manufacturas.
5	Partida 17.01.99	Azúcar sin refinar. Partida 17.01.99
6	Partida 03.02.29	Lomos de atún cocidos, congelados.
7	Partida 48.03.00.00	Papel higiénico, recortado para uso domestico
8	Partida 85.43.09	Maquinas; otros aparatos y material eléctrico
9	Partida 72.08.10.00	Productos laminados de hierro o acero.
10	Partida 39.23.29.00	Cajas, bolsas, botellas, tapones y demás envases plásticos
11	Partida 22.10.90.00	Agua, agua mineral, gasificada, edulcorada o aromatizada y demás bebidas no alcohólicas
12	Partida 48.00	Envases de papel y cartón
13	Partida 19.05	Productos de panadería, pastelería y galletería

<b>Número</b>	<b>Partida</b>	<b>Producto</b>
14	Partida 87.00	Aceites y grasas lubricantes
15	Partida 19.04.00	Productos a base de cereales obtenidos por insuflado o tostado
16	Partida 76.16.9	Manufacturas de aluminio
17	Partida 21.00	Los demás productos de las Ind. Alimentarias
18	Partida 11.00	Productos de molinería, almidón y fécula
19	Partida 40.00	Placas, hojas, bandas y películas de plástico
20	Partida 34.02.00	Preparaciones, de superficie orgánicas tensoactivas para lavar y limpieza (detergentes)
21	Partida 38.00	Otros productos de las industrias químicas
22	Partida 13.00	Jugos de fruta
23	Partida 83.00	Otros metales comunes y sus manufacturas
24	Partida 39.00	Artículos de mesa y de uso domestico plásticos
25	Partida 64.00	Calzado
26	Partida 26.17.90.00	Otros productos minerales
27	Partida 61.00	Ropa interior y complementos de vestir
28	Partida 87.00	Gas oíl, diesel y otros (Fuel oíl)
29	Partida 48.02	Papel y cartón y sus demás manufacturas
30	Partida 39.02	Materias plásticas y sus demás manufacturas
31	Partida 63.00	Materias de hilos y manufactura

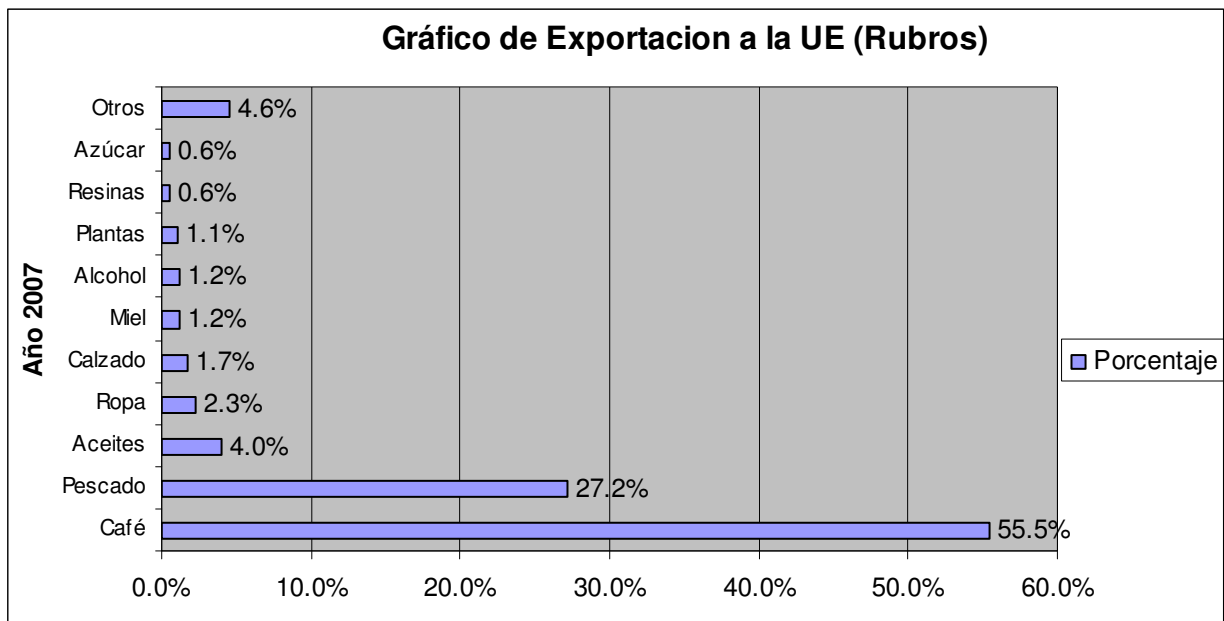
<b>Número</b>	<b>Partida</b>	<b>Producto</b>
32	Partida 15.06.00	Otras grasas y aceites animales y vegetales
33	Partida 55.11	Tejidos sintéticos y artificiales
34	Partida 57.00	Ropa de cama, mesa y cocina
35	Partida 17.03.10.00	Melaza de caña
36	Partida 52.05	Hilados de algodón
37	Partida 32.09.90.00	Pinturas y barnices
38	Partida 03.07	Los demás pescados, crustáceos y moluscos
39	Partida 71.01	Perlas, piedras y metales preciosos excepto oro
40	Partida 49.00	Productos editoriales y de las industrias graficas
41	Partida 17.04	Artículos de confitería sin cacao
42	Partida 07.09	Legumbres y hortalizas, incluso cocidas o secas
43	Partida 48.18	Pañuelos, servilletas, toallas, panales y artículos similares, papel utilizado para hacerlos
44	Partida 23.01	Los demás: bebidas, tabaco y residuos de las ind. alimentarias
45	Partida 82.01	Herramientas de mano, agrícolas, hortícolas o forestales
46	Partida 62.01	Prendas exteriores de vestir
47	Partida 01.00	Otros animales y productos del reino animal.
48	Partida 08.00	Preparaciones para salsas, sopas, condimentos, mostaza y preparaciones homogenizadas.

Número	Partida	Producto
49	Partida 33.01 y 34.01	Productos de perfumería y cosméticos, preparaciones capilares, higiene bucal y desodorantes
50	Partida 90-91	Otros

**Fuente:** Elaboración Propia en base a estudio de la SEC

Para el año 2006 según el estudio de la SEC (Sistema de Estadísticas de Comercio de Centroamericana), realizado por la SIECA (Secretaría de Integración Económica Centroamericana) se encuentran los principales productos de exportación de El Salvador a la UE, sin maquila, obteniéndose los siguientes resultados:

**Gráfico 12: Rubros Exportados por El Salvador hacia la UE**



**Fuente:** Secretaría de Integración Económica Centroamericana, Indicadores estadísticos de Exportación Centroamérica – Unión Europea.

Según el gráfico anterior existen muchos productos agroindustriales e industriales que tienen un potencial para exportación. Se pueden mencionar los siguientes:

El café, cuyo porcentaje es del 55.5%, es el sector con mayor presencia en el

mercado europeo, luego sigue el pescado con un 27.2% teniendo en cuenta que actualmente en el país se posee una planta exportadora de atún proveniente de inversiones europeas, y gracias a la vigencia del SGP plus, además con un 4% se encuentran los aceites, así como también la ropa y el calzado con un 2.3% y 1.7% respectivamente, es de tomar en cuenta que la miel, el alcohol y las plantas, los tres con un 1.2% han experimentado un leve aumento debido al incremento de las exportaciones de los productos no tradicionales, luego con menor representación se encuentran las resinas y el azúcar, ambos con un 0.6%, para finalizar con otros tipos de productos con un 4.6%.

### 3.3 Vínculos entre Producción, Exportación e Importación.

El Producto Interno Bruto (PIB) o Producto Bruto Interno (PBI) se define de la siguiente forma: es el valor monetario total de la producción corriente de bienes y servicios de un país durante un período (normalmente es un trimestre o un año). El PIB es una magnitud de flujo, pues contabiliza sólo los bienes y servicios producidos durante la etapa de estudio. Además el PIB no contabiliza los bienes o servicios que son fruto del trabajo informal, trabajo doméstico, intercambios de servicios entre conocidos, entre otros.

A partir de la fórmula de la producción se puede deducir lo siguiente:

$$P = C + I + X - M$$

$$\underbrace{P + M}_{\text{Oferta Global}} = \underbrace{C + I + X}_{\text{Demanda Global}}$$

Donde:

P = Producción

M = Importación

X = Exportación

C = Consumo o Gasto

I = Inversión

Para el análisis del PIB, del Sector Agroindustrial, se tomarán en cuenta los datos que proporciona el Banco Central de Reserva.

Es de especial importancia el comparar las importaciones con las exportaciones, dado que a través del tiempo se muestra una balanza comercial negativa, esto junto con un pobre crecimiento del PIB, producto de la falta de incentivos a las diversas actividades económicas del país.

A continuación se muestra un cuadro comparativo sobre las importaciones, exportaciones y PIB a precios constantes, desde el año 1994 al año 2007, y nos muestra lo siguiente:

**Cuadro 25: Proporción de las Exportaciones e Importaciones con respecto al PIB a Precios Corrientes (P.C).**

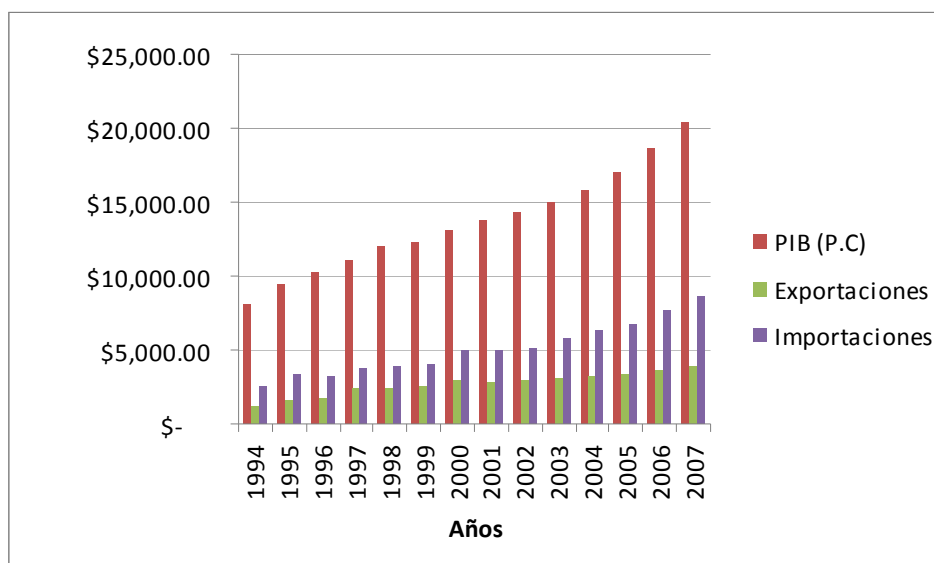
<b>Año</b>	<b>PIB (P.C)</b>	<b>Exportaciones</b>	<b>Importaciones</b>
1994	8,086	1,249	2,574
1995	9,501	1,652	3,329
1996	10,316	1,788	3,222
1997	11,135	2,426	3,744
1998	12,008	2,441	3,968
1999	12,265	2,510	4,095
2000	13,134	2,941	4,947
2001	13,813	2,864	5,027
2002	14,307	2,995	5,184
2003	15,047	3,128	5,754
2004	15,798	3,305	6,329
2005	17,070	3,418	6,690
2006	18,654	3,707	7,671
2007	20,373	3,980	8,677

**Fuente:** Banco Central de Reserva de El Salvador

El **cuadro 25** muestra que Independientemente del comportamiento negativo que se ha venido observando en la Balanza Comercial de El Salvador, el PIB ha continuado creciendo, situación que podemos atribuir al ingreso permanente de remesas, a los incrementos en algunas actividades productividades y a comportamientos favorables, en algunos períodos, en los precios de mercado internacional.

Complementariamente se puede analizar el comportamiento de ambas variables en el **gráfico 13**.

**Gráfico 13: Proporción de las Exportaciones e Importaciones con respecto al PIB a Precios Corrientes (P.C).**



**Fuente:** Banco Central de Reserva de El Salvador

Analizando el Sector Real (a precios constantes) con especial énfasis en la actividad económica de la rama Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca tenemos el **cuadro 26**, dentro del cual podemos ver el aporte de cada uno de sus componentes a tan importante rama.

## Cuadro 26: PIB a Precios Constantes por actividad económica

### IV.4 Producto Interno Bruto por Rama de Actividad Económica A Precios Constantes de 1990

En millones de dólares

RAMAS DE ACTIVIDAD	2002	2003	2004	2005 (p)	2006 (p)
1. Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca	904.4	912.5	938.1	984.4	1,058.4
01 Café oro	131.6	124.6	122.8	125.5	125.0
02 Algodón	0.5	0.5	0.3	1.2	0.9
03 Granos básicos	182.6	181.1	187.8	189.1	210.3
04 Caña de azúcar	52.6	53.3	55.3	54.7	52.3
05 Otras producciones agrícolas	170.3	174.5	178.7	204.4	233.8
06 Ganadería	166.7	166.9	170.0	176.1	190.2
07 Avicultura	125.3	132.6	140.2	146.9	150.9
08 Silvicultura	52.6	53.9	55.0	56.5	59.1
09 Productos de la caza y la pesca	22.3	25.0	28.0	29.9	35.9

Fuente: Banco Central de Reserva

Según el **cuadro 26**, la actividad económica Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca el PIB generado por ésta ha aumentado desde el año 2002 al 2006, partiendo de 904.4 millones de dólares en el año 2002 a 1058.4 millones en el año 2006, teniendo un incremento promedio anual de 1.04 por ciento y de 17 por ciento para el período de 5 años, además la sub-rama que mayor crecimiento han experimentado es la de los granos básicos, pero es de mencionar que el café y el azúcar experimentan una disminución en su PIB, es de especial importancia estos últimos productos ya que son productos tradicionales de exportación, y es de preocupación, ya que en dicho periodo de tiempo no refleja un aumento y dichas ramas no crecen como debe ser para generar los productos agrícolas necesarios para el sostenimiento a corto y largo plazo del sector agroindustrial del país.

En base a lo anterior podemos calcular porcentualmente el PIB de la rama determinándose lo siguiente:

## Cuadro 27: Estructura del PIB a Precios Constantes

### IV.13 Estructura del Producto Interno Bruto A Precios Constantes de 1990

Porcentajes

I. Producto Interno Bruto	2002	2003	2004	2005 (p)	2006 (p)
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1. Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca	11.5	11.4	11.5	11.7	12.1
2. Explotación de Minas y Canteras	0.4	0.5	0.4	0.4	0.4
3. Industria Manufacturera	23.7	23.7	23.5	23.1	22.9
4. Electricidad, Gas y Agua	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7
5. Construcción	4.0	4.1	3.6	3.6	3.6
6. Comercio, Restaurantes y Hoteles	19.8	19.9	20.0	20.2	20.2
7. Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	8.9	9.0	9.4	9.6	9.6
8. Establecimientos Financieros y Seguros	3.8	3.8	3.9	3.8	3.9
9. Bienes Inmuebles y Servicios Prestados a las Empresas	3.2	3.2	3.2	3.2	3.2
10. Alquileres de Vivienda	8.1	8.2	8.1	8.1	8.0
11. Servicios Comunes, Sociales, Personales y Domésticos	4.9	4.9	4.9	4.7	4.6
12. Servicios del Gobierno	5.1	5.0	4.9	4.9	4.8
13. Menos: Servicios Bancarios Imputados	3.2	3.1	3.0	3.0	3.0
14. Más: Derechos sobre Importaciones e Impuesto al Valor Agregado	9.0	9.0	9.0	9.0	9.0

(p) Cifras preliminares

Fuente: Banco Central de Reserva

El **cuadro 27** explica porcentualmente el aporte de cada una de las diversas actividades económicas que conforman el PIB de El Salvador. Se puede observar que en términos relativos la actividad económica Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca mantiene el tercer lugar en una forma constante durante el período observado. La industria manufacturera se mantiene en el primer lugar de importancia, sin embargo en los últimos años comercio, restaurantes y hoteles se aproxima al aporte de la que ocupa el primer lugar.

La actividad económica Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca sigue siendo importante en cuanto a la generación de empleo; en el año 2005 generó 447,643 empleos directos y 2,323,471 empleos indirectos distribuidos por sub sectores de la manera siguiente:

**Cuadro 28: Empleos generados por los principales sectores productivos del país**

AÑO 2005

Rubro de Producción	Empleo Directo	Empleo Indirecto
Café	55,000	275,000
Caña de Azúcar	32,000	185,000
Granos Básicos	92,989	460,451
Hortalizas	20,500	82,000
Frutas	10,000	40,000
Algodón	4,000	20,000
Avicultura	8,500	68,000
Ganadería	132,000	660,000
Pesca Industrial	18,000	117,000
Acuicultura	2,500	16,250
Pesca Artesanal	26,000	169,000
Madera y leña	46,154	230,770
<b>Total</b>	<b>447,643</b>	<b>2,323,471</b>

Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadería, Generación de empleo por Sector productivo.

Esta actividad sigue siendo importante para países en vías de desarrollado, por que sigue siendo generadora de productos agroexportables (café, azúcar procesada, productos de la pesca, entre otros) que básicamente han sido generadores históricos de divisas.

Con respecto a la Asociatividad de C.A. con la UE, se puede observar que las exportaciones han ido creciendo en una forma significativa, siendo en el 2003 el 2.46% de las exportaciones totales subiendo en el 2004 a un 3.38%, alcanzando en el 2005 el 5.05%, con una nueva alza en el 2006 de 5.792% y finalizando en el 2007 con un 6.33%.

Además podemos observar que de igual forma el PIB de la actividad económica agricultura, caza, silvicultura y pesca ha aumentado sus exportaciones hacia los diversos países del mundo.

### Cuadro 29: Exportaciones a Europa por país destino

Cuadro resumen de las exportaciones a Europa tomando como referencia la Balanza Comercial de El Salvador por país de procedencia y destino 1/  
En miles de dólares y porcentaje

		2003		2004		2005		2006 <sup>(p)</sup>		2007 <sup>(p)</sup>	
		Exportac.	%	Exportac.	%	Exportac.	%	Exportac.	%	Exportac.	%
<b>TOTAL</b>		<b>3,128,000</b>		<b>3,304,608</b>		<b>3,418,224</b>		<b>3,706,524</b>		<b>3,979,863</b>	
<b>EUROPA</b>		<b>76,859</b>	<b>2.457</b>	<b>111,760</b>	<b>3.382</b>	<b>172,450</b>	<b>5.045</b>	<b>214,679</b>	<b>5.792</b>	<b>251,716</b>	<b>6.325</b>
31	Alemania	31,297		34,201		45,223		96,487		105,202	
32	Austria	490		549		282		697		169	
33	Bélgica-Luxemburgo	6,585		8,015		18,084		15,956		19,537	
34	Dinamarca	143		525		461		445		243	
35	España	14,572		37,705		64,714		60,226		93,649	
36	Francia	7,914		9,810		14,014		11,554		3,857	
37	Finlandia	1,025		400		680		179		100	
38	Reino Unido	5,536		6,999		8,990		9,097		8,406	
39	Grecia	59		105		147		138		111	
40	Holanda	3,153		5,529		8,462		7,470		4,595	
41	Hungría	-		1		3		2		-	
42	Italia	4,250		4,748		7,002		7,136		9,404	
43	Irlanda	34		21		2		2		845	
44	Noruega	158		146		484		280		187	
45	Polonia	5		4		-		2		24	
46	Portugal	1,044		1,042		1,035		1,328		2,439	
47	Suecia	460		1,689		2,308		3,018		2,600	
48	Suiza	134		272		561		663		350	

Fuente: Banco Central de Reserva

1/ Exportaciones FOB ajustadas con informes proporcionados por Consejo Salvadoreño del Café. Importaciones CIF.

2/ Incluye zona del canal

Nota: a partir del año 2005, la fuente para la maquila es la Dirección General de Aduanas.

(p) Cifras preliminares

Como referencia podemos tomar el crecimiento a la UE desde el año 2003 a septiembre del 2007.

Las exportaciones a Europa no resultan muy altas porque no exceden del 7% de las exportaciones totales, sin embargo podría obtenerse un incremento de estas al diversificar los productos exportables tradicionales y no tradicionales. Ante la crisis Estadounidense desencadenada a finales de 2007 y que afecta a la mayoría (si no a todos) de sus socios comerciales, y dada la alta dependencia de El Salvador, tanto en exportaciones como en importaciones, es necesaria una diversificación del comercio a manera de disminuir el impacto generado por la dependencia hacia un país o una zona comercial.

**CAPITULO IV: DIAGNOSTICO DE  
LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS  
EMPRESAS (PYMES) DEL  
SECTOR AGROINDUSTRIAL**

## **CAPITULO IV: DIAGNOSTICO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) DEL SECTOR AGROINDUSTRIAL**

### **4.1 Metodología de Investigación**

Metodología de investigación se define como: “El procedimiento a seguir para establecer el significado de los hechos y fenómenos hacia los que se dirige el interés científico para encontrar, demostrar, refutar, descubrir y aportar un conocimiento válido”<sup>19</sup>.

La metodología empleada es la investigación de campo, la cual se realiza en el lugar de los hechos y permite obtener nuevos conocimientos en el campo de la realidad.

### **4.2 Objetivo de la Investigación**

#### **Objetivo General**

- Recolectar a través de la investigación y análisis información acerca de la situación actual de la PYMEs del sector agroindustrial con la finalidad de elaborar un diagnóstico sobre las mismas.

#### **Objetivo específico**

- Conocer los diferentes productos de exportación con los que cuenta las empresas dedicadas a la agroindustria.
- Identificar las fortalezas y debilidades del sector Agroindustrial.
- Conocer el estado de las empresas para exportar.
- Identificar si las empresas tienen conocimiento acerca de los TLC.
- Evaluar las necesidades que son notorias en las empresas del sector Agroindustrial.

---

<sup>19</sup> [www.uci.ac.cr/descargas/Reglamentos/UCI%20%20Estructura%20Basica%20para%20PFG%202008.pdf](http://www.uci.ac.cr/descargas/Reglamentos/UCI%20%20Estructura%20Basica%20para%20PFG%202008.pdf)

### 4.3 Metodología a utilizar

La metodología utilizada se desarrolló de la siguiente manera: Investigación y Análisis.

#### a) Etapa de investigación

En esta etapa se desarrollaron los siguientes elementos:

- Investigación bibliográfica: Se efectuó una investigación de carácter documental, mediante la consulta de fuentes de información secundaria, entre las que se distinguen: libros, documentales emitidos por organismos y/o entidades, tesis, entre otros.
- Investigación en Internet: Se buscó información acerca del marco histórico y teórico del estudio en evaluación.
- Encuestas: Se ejecutó por medio del envío de una encuesta a través del correo electrónico y directamente con empresas del sector agroindustrial; para detectar las perspectivas que tiene dicho sector en la exportación de sus productos a la UE.
- Investigación de Campo: Se asistió al foro "Acuerdo de Asociación Centroamérica – Unión Europea: Oportunidades para las MIPYMES" realizado el 10 de abril de 2008 y ponencias sobre el proceso actual de negociación sobre el acuerdo de asociación entre Centroamérica y la UE y su aplicación en el sector PYMEs realizadas por el Ministerio de Economía, Ministerio de Relaciones Exteriores y diversos organismos cooperantes.

#### b) Etapa de análisis

En esta etapa se desarrolló el análisis de la información obtenida en la etapa anterior. Se evaluó las encuestas proporcionadas por el sector Agroindustrial, a través de un análisis de la situación actual de la PYMEs.

La muestra se tomó a través de la página [www.elsalvadortrade.com.sv](http://www.elsalvadortrade.com.sv) de El Salvador TRADE, el sitio donde se encuentra un directorio en línea de los exportadores salvadoreños, además cuenta con estadísticas de importaciones y exportaciones de El Salvador, para hacer más fácil la toma de decisiones de compradores y distribuidores interesados en hacer negocios con productos y servicios de El Salvador, además posee un listado de las PYMEs que actualmente exportan y se tomó como referencia.

Se solicitó a la Asociación de Medianos y Pequeños Empresarios Salvadoreños (AMPES), información sobre las empresas que se encuentran en sus registros, pero debido a que actualmente se encuentran en un proceso legal, esta información no fue brindada.

#### **4.3.1 Requerimientos de información de la investigación**

La finalidad de la etapa de diagnóstico en el presente estudio es la recolección y análisis de la información cualitativa acerca del impacto causado por los Tratados de Libre Comercio en las PYMEs del sector agroindustrial, así como el conocimiento de los requisitos para poder exportar a la Unión Europea.

Los requerimientos de información están dirigidos a la sustentación del diseño de la metodología; por lo tanto se dividió, en diversas áreas de investigación que son determinantes para los elementos exportación para las PYMEs del sector agroindustrial.

#### **1. Generalidades.**

Finalidad:

Indagar el nivel de conocimiento que tienen las empresas del sector agroindustrial acerca de la exportación y los requisitos exigidos por la Unión Europea.

Información necesaria:

- Información que deben manejar las empresas del sector agroindustrial acerca de los requisitos de exportación.
- Existencia de asesorías para las empresas agroindustriales acerca de exportación.

## **2. Fase de diagnóstico.**

Finalidad:

Determinar el conocimiento de los requisitos exigidos a las exportaciones.

Información necesaria:

- Realizar preguntas acerca de las exportaciones y los requisitos exigidos a las mismas que muestren la situación actual de las PYMEs acerca de los mismos.
- Existencia de programas de apoyo/asesorías encaminados a la divulgación de requisitos e incentivos para las exportaciones.

## **3. Fase de obtención de soluciones.**

Finalidad:

Investigar sobre el conocimiento de manuales que brinden información sobre los requisitos exigidos a las exportaciones.

Información necesaria:

- Porcentaje de empresas del sector agroindustrial que realizan exportaciones a la Unión Europea y el conocimiento de los requisitos de exportación.
- Como se recibe en las empresas del sector agroindustrial la creación de manual básico de exportación, que incluya los requisitos exigidos.

#### **4. Determinación del Universo para la investigación.**

El universo de la investigación son todas las empresas agroindustriales localizadas en el área Metropolitana de San Salvador y sus alrededores. Cabe recalcar que la metodología está diseñada para cualquier empresa agroindustrial del país, pero tomando en cuenta las siguientes consideraciones solo se diagnóstico la zona metropolitana:

##### **A. La Concentración de las Empresas Agroindustriales.**

De los datos obtenidos del último Censo Económico e Industrial llevado a cabo por la Dirección general de Estadística y Censos, DIGESTYC, en 2005 (Ver **Cuadro 11**, Pág. 31), se puede observar que la cantidad total de empresas que pertenecen a la agroindustria a nivel nacional es de 71; perteneciendo al sector PYMEs un total de 44 empresas, 2 a la Microempresa y 25 a la gran empresa. De acuerdo a El Salvador Trade, en el área Metropolitana y sus alrededores se encuentran 24 oficinas de empresas Agroindustriales<sup>20</sup>.

##### **B. Cantidad de Personal Empleado.**

De los datos contenidos en la tabla de Total de establecimientos y personal ocupado por actividad económica (ver **Cuadro 12**, Pág. 35) de los VII Censos Económicos MINEC-DIGESTYC, a nivel nacional se puede observar que la agroindustria a un total de 8,860 personas, de las cuales 1,776 pertenecen a PYMEs, 6 a la Microempresa y 7,078 a la Gran Empresa.

#### **5. Diseño de la Muestra y plan de Muestreo**

Cálculo de la Muestra.

Para calcular la muestra se utilizará el siguiente modelo matemático para poblaciones finitas:

---

<sup>20</sup> Ver anexo 6 en pág. 341

$$n = \frac{Z^2 PQN}{(N-1)E^2 + Z^2 PQ}$$

Donde:

n: Tamaño de la muestra

N: Universo o tamaño de población = 24 empresas.

Z: Nivel de confianza.

P,Q: Probabilidad de éxito y fracaso respectivamente (0.5). Se toman estos valores, debido a que no se conoce el fenómeno con exactitud.

E: Margen aceptable de error, para nuestro caso se tomará un valor del 10%, pues la variable es poca conocida y presenta inconfiabilidad.

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5)(0.5)(24)}{(24-1)(0.1)^2 + (1.96)^2 (0.5)(0.5)}$$

$$n = 20 \text{ Empresas}$$

## 6. Recolección y Tabulación de datos

En un principio se tenía una muestra de 20 encuestas, que fueron entregadas a las respectivas empresas pero se presentó el inconveniente que no fueron contestadas o no respondieron a las encuestas enviadas por el correo electrónico, lo cual limita la información para la realización de este tipo de estudios.

Al final se logró un total de 10 encuestas contestadas de manera correcta.

### 4.4 Análisis de la información obtenida.

Al analizar los estudios realizados por algunas instituciones del gobierno (VII Censos Económicos 2005 MINEC-DIGESTIC), expresan la gran importancia que tienen las PYMEs en la producción nacional, dado que nacen como una alternativa para procurar la sobrevivencia de grandes segmentos poblacionales, su importancia radica en la cantidad de empleo que genera tanto la pequeña empresa y mediana

empresa, que utilizan en promedio catorce y sesenta empleados permanentes respectivamente. El segmento PYMEs emplea a un total de 193,489 personas, lo que equivalen al 27.66% de empleo generado a nivel nacional, siendo mucho menor al porcentaje de empleo generado por la micro y gran empresa que generan 37.79% y 34.55% respectivamente. La importancia del segmento PYMEs radica en la cantidad de ventas brutas y las remuneraciones que genera a sus empleados.

Las ventas totales brutas anuales ascienden a \$19,666 millones entre las MIPYMEs y las grandes empresas, obteniendo para el segmento de la mediana empresa un monto de casi \$4,648 millones, indicando una participación del 23.63% del total de ventas nacionales no agropecuarias, y las pequeñas con ventas cercanas a los \$3,028 millones, que equivalen a un 15.4%, esto soporta la importancia real que dicho sector tiene para la economía nacional.

El mayor generador de remuneraciones para sus empleados son los medianos empresarios (\$487.7 millones), seguidos por los pequeños (\$437.0 millones) y luego los micro establecimientos (\$161.0 millones). El segmento PYMEs representa un gran total de \$924.7 millones, siendo este segmento el mejor remunerado.

Sin embargo, es mínima la influencia que tienen la MIPYMEs en la actividad económica de la agroindustria, esta equivalente al 0.04% de la producción industrial nacional. Su importancia mayor es en la generación de empleo y en la producción de bienes básicos de consumo, los cuales son necesarios para satisfacer las necesidades del mercado nacional. Básicamente se está analizando el excedente de producción generada por la agroindustria que puede servir como información válida para estimar el envío de productos a nuevos mercados, tanto del área centroamericana como fuera de esta. Aprovechando las ventajas provenientes de los diversos Tratados de Libre Comercio (TLC) suscritos, ratificados y los que se negocian en la actualidad, pueden servir de base para determinar las cantidades de productos exportables que puedan brindar al país mejores utilidades, que posteriormente llegaran a las empresas nacionales.

#### **4.5 Situación actual de las PYMEs del sector agroindustrial en los contextos del TLC con la UE.**

Teniendo en cuenta los datos proporcionados por el Banco Central de Reserva de El Salvador, las exportaciones totales a la UE han aumentado a través del tiempo desde un 2.5% en el año 2003 hasta un 6.33% para el año 2007, dicho crecimiento se debe a los incentivos provenientes de acuerdos comerciales como el SGP y el SGP Plus, así como las inversiones europeas en el sector pesquero, que ayudan grandemente a dicho crecimiento.

Dentro de la información obtenida, la actividad económica agricultura, caza, silvicultura y pesca en su evaluación del PIB (a precios constantes), podemos mencionar que su crecimiento no tiene grandes variaciones a través del tiempo, en comparación con otras actividades, teniendo en cuenta que los productos tradicionales (café, azúcar, algodón) han experimentado considerables reducciones provenientes de la sobre oferta mundial, así como también por la baja de los precios en los mercados internacionales. Sin embargo, los productos no tradicionales (productos nostálgicos, artesanías, agroindustria, pesca, entre otros), experimentan crecimientos considerables, aprovechando la apertura de los mercados internacionales, en especial el europeo.

Aun cuando se tiene conocimiento de la importancia que genera las PYMEs para la industria salvadoreña, actualmente las políticas implementadas no son suficientemente eficaces, para poder generar una diversificación agroindustrial, retroalimentada por los factores productivos internos y externos. Esta condición esta constantemente cerrando las posibilidades generadoras de un "boom" tan deseado por los agroindustriales del país.

#### **Algunos de los problemas nacionales<sup>21</sup> que se pueden mencionar son:**

- Falta de incentivos fiscales en apoyo a la agroindustria.

---

<sup>21</sup> Revista El Economista. #63, 29/01/08, Pág.24-29.

- Falta de acceso a créditos blandos a la Industria Agrícola, por parte de la banca nacional e internacional.
- Desconocimiento de la cadena logística en las empresas sobre los proveedores, compradores, productos, envío, aranceles entre otros.
- Encadenamientos productivos con el sector agrícola y el sector industrial.
- Poca o nula divulgación sobre los beneficios (drawback, cero arancel a la exportación, entre otros) que pueden obtener las PYMEs de El Salvador al poder exportar sus productos a otros mercados.
- Falta de un subsidio al sector agrícola con el fin de poder incorporar una mayor cantidad de tierras agrícolas a la productividad, así como la generación de recursos para poder solventar los compromisos de los productores.
- Falta de tecnologías limpias para el sector agroindustrial.
- Falta de personal altamente capacitado en la implementación de estrategias y políticas que orienten a las PYMEs al desarrollo de sus empresas para la exportación de sus productos.
- Falta de inversionistas nacionales y extranjeros para el sector agroindustrial de El Salvador.

Existen programas de incentivos proporcionados por instituciones como La Cámara de Comercio e Industria de El Salvador la cual a creado un organismo denominado CAPYME (Centro de apoyo a las PYMEs), dentro de la cual se manejaran cuatro programas secundarios:

1. Programa AFIS: cuyo objetivo es el formar integralmente a las empresas que deseen iniciar sus procesos de exportación o ampliar sus mercados internacionales.

2. Programa de compras gubernamentales: su objetivo es aumentar la participación de pequeñas y medianas empresas en las compras del gobierno central.
3. Oficina de enlaces comerciales (OEC): el objetivo de esta es aumentar el nivel de ventas de las PYME por regiones, a través de la vinculación de estas empresas con las demandas concretas del mercado nacional.
4. Servicios de apoyo: tales como seminarios, asesorías, capacitaciones, financiamiento, entre otros.

El Ministerio de Economía apoya al desarrollo de las PYMEs a través de la creación de CONAMYPE (Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa), que maneja programas como:

1. Fondo de Asistencia Técnica (FAT): Es un apoyo económico que facilita el Gobierno con el fortalecimiento técnico y financiero de la UE a los empresarios para que compren servicios de consultoría o asistencia técnica para mejorar la calidad de sus productos o servicios e incrementar sus ventas y ganancias.
2. Fondo de Desarrollo Productivo (FONDEPRO): Herramienta de apoyo financiero contemplada dentro de la política industrial. Brinda cofinanciamiento no reembolsable (subsidiar de manera directa a través de líneas de apoyo manejadas por el Ministerio de Economía) y facilita las condiciones de financiamiento (BMI). Apoya cinco tipos de actividades: Desarrollo de Mercados, Calidad y Productividad, Asociatividad, Innovación y tecnología así como el Desarrollo de Franquicias, pudiendo proporcionar hasta el 70% del costo total.
3. Fondo de Fomento a las Exportaciones (FOMYPE): Es un fondo de apoyo

financiero para las pequeñas y medianas empresas exportadoras o con potencial exportador. Con el apoyo técnico y financiero del Proyecto FOMYPE, UE y Gobierno de El Salvador.

Los esfuerzos pueden considerarse validos, pero es comprensible que no sean suficientes para brindar los recursos necesarios para un desarrollo sostenible de la agroindustria salvadoreña. Existen algunos factores externos que afectan el desarrollo de las PYMEs y a la economía en general: La Crisis Mundial de Alimentos, la recesión económica de los Estados Unidos de Norteamérica, la inestabilidad de las bolsas de valores en algunas regiones del mundo, la caída del dólar frente al Euro, entre otros; situaciones que afectan de manera directa a los países en vías de desarrollo. Estos junto con los factores internos son causas del modesto crecimiento del país.

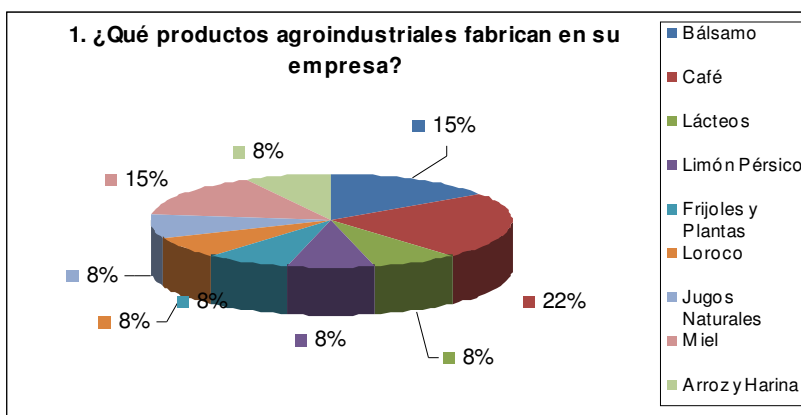
## **I. ASPECTOS EMPRESARIALES DEDUCIDOS DE LAS ENCUESTAS**

### **1. Productos agroindustriales fabricados por las empresas consultadas**

Los productos que elaboran las empresas encuestadas son los siguientes:

<b>Productos</b>	<b>Frecuencia</b>
Bálsamo	2
Café	3
Lácteos	1
Limón Pérsico	1
Frijoles y Plantas	1
Loroco	1
Jugos Naturales	1
Miel	2
Arroz y Harina	1

**Gráfico 14: Listado de productos agroindustriales que fabrican en las empresas**



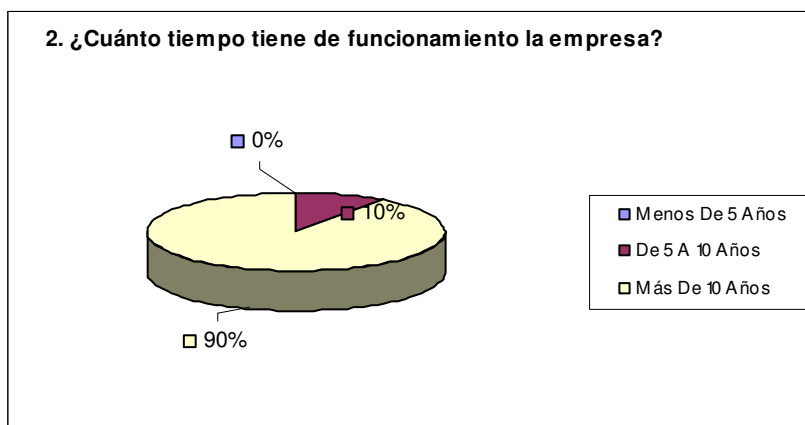
Como se puede observar los productos agroindustriales que ofrecen las empresas son bastante variados. Entre estos productos, aparece el café con una mayor representatividad al poseer el 23%, luego aparecen el bálsamo y la miel que poseen un 15% respectivamente. El resto de los productos poseen una representatividad del 8%, entre ellos se encuentran los productos lácteos, el limón périco, los frijoles y las plantas, el loroco, los jugos naturales y el arroz y harina.

## 2. Tiempo de funcionamiento de las empresas

El tiempo de funcionamiento de las empresas es el siguiente:

Tiempo en Años	Frecuencia
Menos De 5 Años	0
De 5 A 10 Años	1
Más De 10 Años	9
Total	10

**Gráfico 15: Tiempo de funcionamiento de las empresas**



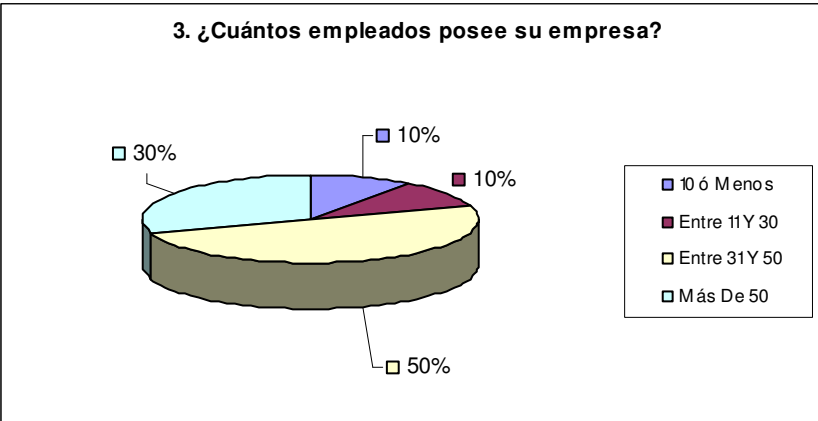
El 90% de las empresas tiene de funcionar más de 10 años, lo cual quiere decir, que son empresas que están posicionadas en el mercado. Tan sólo el 10% de las empresas tiene entre 5 y 10 años de funcionar. Empresas que tengan menos de 5 años de funcionar no tuvieron representatividad.

**3. Número de empleados que posee cada empresa**

El número de empleados que poseen las empresas es el siguiente:

No. de Empleados	Frecuencia
10 ó Menos	1
Entre 11 Y 30	1
Entre 31 Y 50	5
Más De 50	3
<b>Total</b>	<b>10</b>

**Gráfico 16: Número de empleados de las empresas**

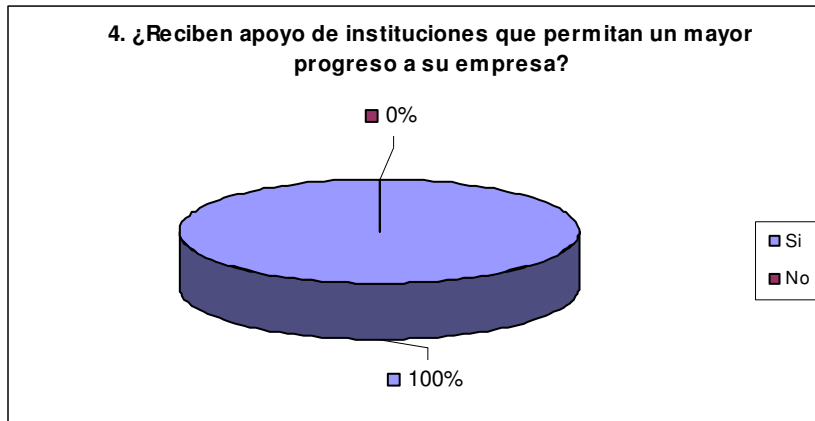


El 50% de las empresas cuenta con una nómina de empleados entre 31 - 50, el 30% posee con más de 50 trabajadores. El 10% poseen entre 11 - 30 y 10 o menos respectivamente.

**4. Reciben apoyo de instituciones que permitan un mayor progreso a su empresa**

Si	10
No	0
<b>Total</b>	<b>10</b>

### Gráfico 17: Apoyo por instituciones a las empresas

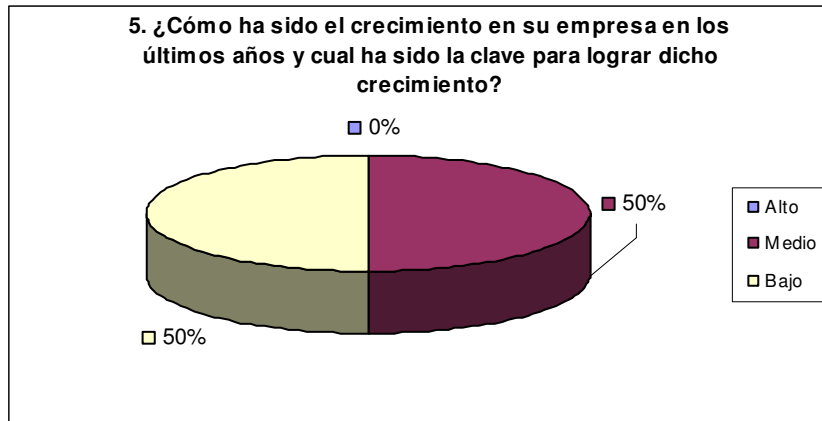


El 100% de las empresas dice recibir apoyo por parte de instituciones, lo que les permite un mayor progreso. Este apoyo en su mayoría consiste en asesorías que van enfocadas a la producción y el manejo de los productos destinados a exportar. Programas como el FOEX, brindan apoyo a MIPYMEs para que puedan exportar hacia los países donantes del programa. Este programa brinda un apoyo del 70% de la inversión y con la característica de no ser reembolsables. COEXPORT, CONAMYPE y CENTROMYPE, brindan asesorías a sus socios sobre diferentes tópicos de interés.

### 5. Crecimiento en las empresas en los últimos años y la clave para lograr dicho crecimiento

Clasificación	Frecuencia
Alto	0
Medio	5
Bajo	5
<b>Total</b>	<b>10</b>

### Gráfico 18: Crecimiento de las empresas

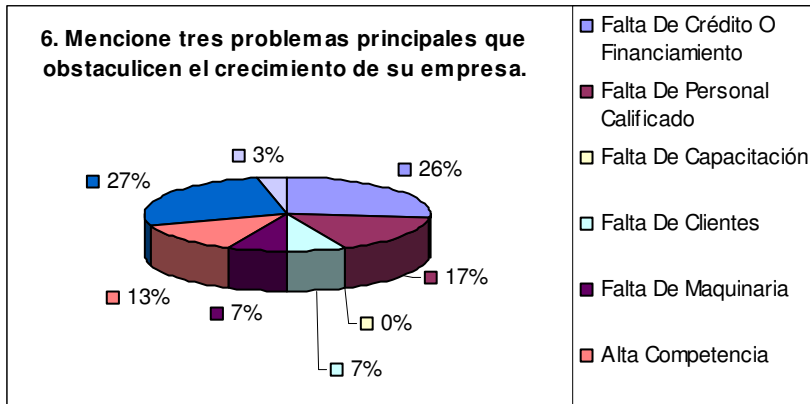


Según las empresas, el crecimiento de las empresas en los últimos años lo pueden clasificar entre medio y bajo con un porcentaje del 50% respectivamente. Ninguna de las empresas considera que ha tenido un crecimiento alto. Entre las claves que exponen para lograr dichos niveles de crecimiento están la constancia y la adaptabilidad a la variabilidad del mercado.

### 6. Tres problemas principales que obstaculizan el crecimiento de las empresas.

Problemas	Frecuencia
Falta de Crédito o Financiamiento	8
Falta de Personal Calificado	5
Falta de Capacitación	0
Falta de Clientes	2
Falta de Maquinaria	2
Alta Competencia	4
Pobreza del País	8
Otro	1
<b>Total</b>	<b>30</b>

### Gráfico 19: Problemas principales de las empresas

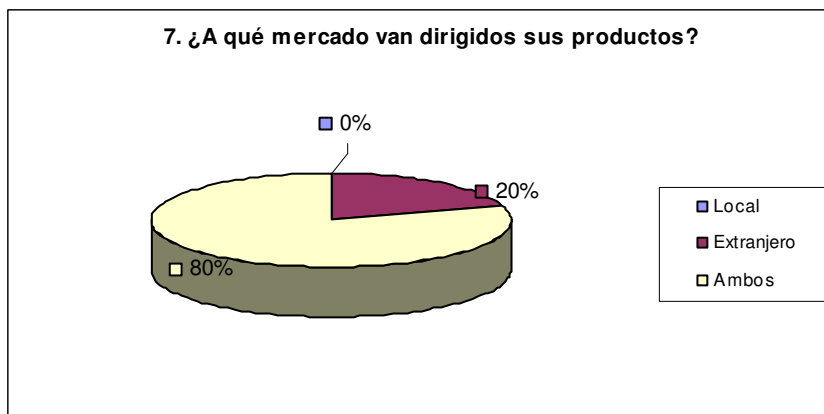


Entre las características, que consideran, que evitan que el crecimiento sea mayor al obtenido tenemos la falta de financiamiento y la pobreza que actualmente se vive en el país con un porcentaje del 27%, luego está la falta de personal calificado con un 17%, la alta competencia alcanza un porcentaje del 13%, la falta de clientes y la falta de maquinaria alcanzan entre el 6% y 7% respectivamente y el 3% considera que son otros los problemas.

### 7. A qué mercado van dirigidos sus productos

Mercado	Frecuencia
Local	0
Extranjero	2
Ambos	8
<b>Total</b>	<b>10</b>

### Gráfico 20: Mercados de las empresas



El 80% de las empresas distribuye sus productos tanto en el mercado local como en mercados del exterior, el 20% exporta la totalidad de sus productos y ninguna de las empresas cubre solamente el mercado local.

**II. ASPECTOS RELACIONADOS CON LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO SEGÚN ENCUESTA ELABORADA.**

**8. Se ha enterado por algún medio sobre los TLC**

Si	10
No	0
<b>Total</b>	<b>10</b>

**Gráfico 21: Conocimiento sobre los TLC de las empresas**



El 100% dice haberse enterado por algún medio acerca de los TLC. Por lo que se puede estimar que las personas entrevistadas tienen cierto conocimiento acerca de los TLC.

**9. Sabe qué es un TLC**

Si	10
No	0
<b>Total</b>	<b>10</b>

**Gráfico 22: Sabe que es un TLC**

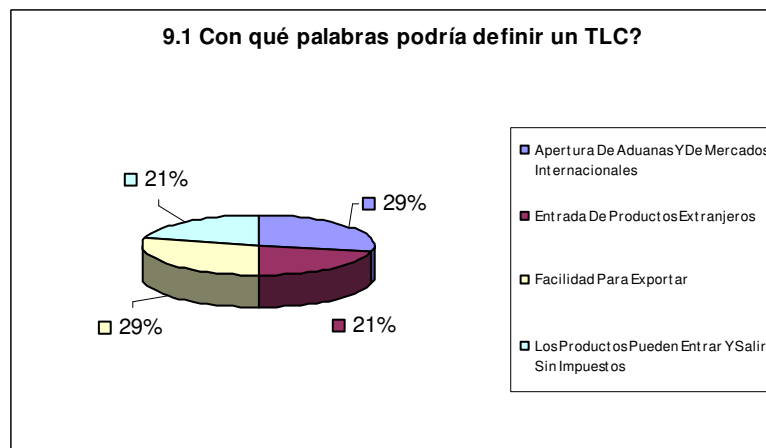


El 100% de las personas dice saber en que consiste un TLC. Aunque no se domine la definición de una manera textual, se tienen bases sobre lo que significa un TLC.

**9.1 Con qué palabras podría definir un TLC**

Definiciones sobre un TLC	Frecuencia
Apertura de aduanas y de Mercados Internacionales	8
Entrada de productos extranjeros	6
Facilidad para exportar	8
Los Productos pueden entrar y salir sin Impuestos	6
<b>Total</b>	<b>28</b>

**Gráfico 23: Definición de un TLC por las empresas**

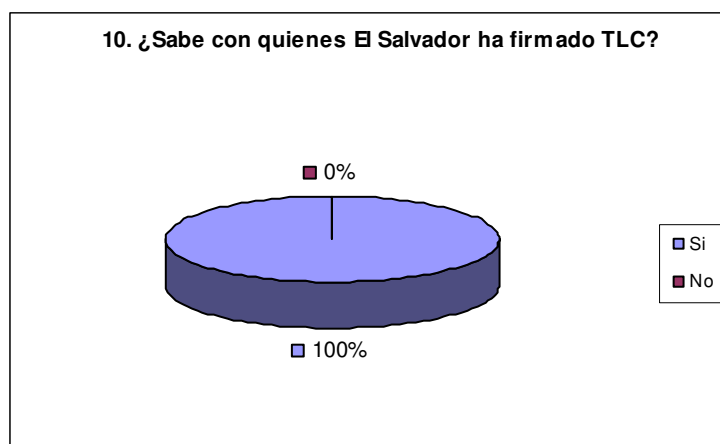


Entre las palabras que definen un TLC están la de apertura de aduanas y mercados internacionales junto a la facilidad para exportara con un 29%, seguidas por la entrada de productos extranjeros y la entrada y salida de productos sin pagar impuestos con un 21%.

#### 10. Sabe con quienes El Salvador ha firmado TLC

Si	10
No	0
<b>Total</b>	<b>10</b>

**Gráfico 24: Conocimiento sobre TLC firmados por El Salvador**



Al preguntar si conoce con que países El Salvador ha firmado TLC, el 100% dice saber con que países los ha firmado. Aunque no se maje al cien por ciento los nombres de los países con los que se han firmado TLC, se tiene una idea de cuales son.

#### 11. Sabe que productos intervienen en estos acuerdos comerciales

Si	7
No	3
<b>Total</b>	<b>10</b>

**Gráfico 25: Conocimiento sobre los productos que intervienen en un TLC**

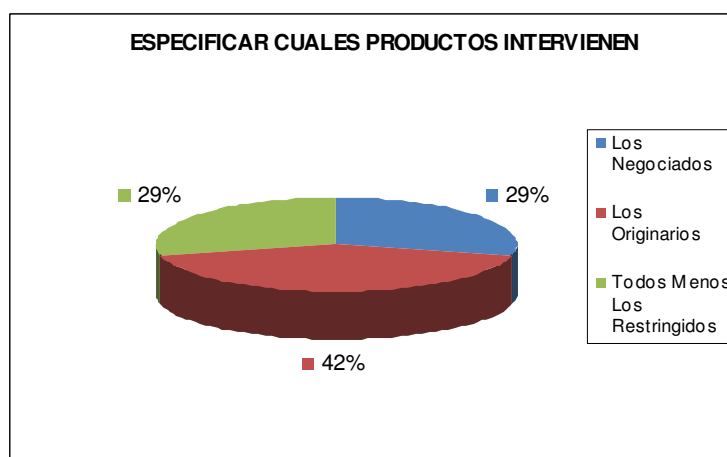


A la pregunta sobre que productos son los que intervienen en dichos acuerdos comerciales, el 70% dice saber cuales son y el 30% desconoce cuales son los productos que se incluyen.

**11.1 De la pregunta anterior del 70 % que sabe, responden así:**

Productos que intervienen	Frecuencia
Los Negociados	2
Los Originarios	3
Todos menos los Restringidos	2
<b>Total</b>	<b>7</b>

**Gráfico 26: Productos que intervienen en un TLC**



El 43% dice que los productos que intervienen en un TLC son los productos que son originarios de un determinado país o región, entre el 28% y 29% dice que son los

productos que se incorporan durante las negociaciones antes de la firma del tratado y todos aquellos productos que no son restringidos o sensibles para los países en negociación.

## 12. Conocimiento de las relaciones de los productos con los TLC

Si	10
No	0
<b>Total</b>	<b>10</b>

**Gráfico 27: Conocimiento de las empresas si sus productos que fabrican están relacionados con los TLC**

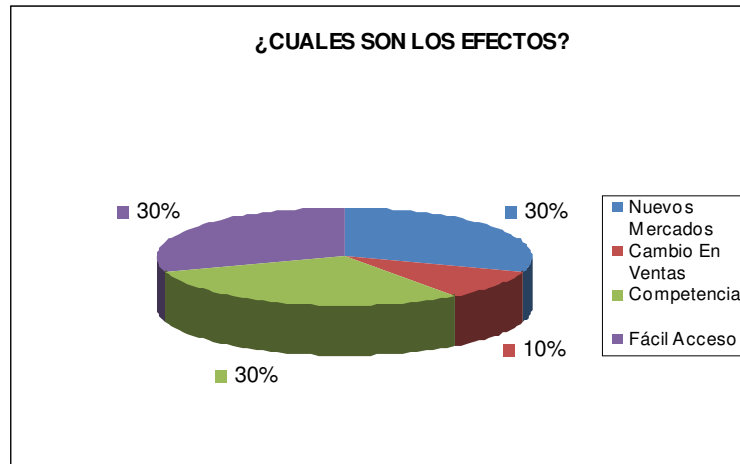


El 100% de las personas encuestadas afirma que los productos que elaboran participan en al menos un acuerdo comercial de entre los firmados por el país.

### 12.1 Cambios esperados con la introducción de nuevos productos:

Cambios por nuevos productos	Frecuencia
Nuevos mercados	3
Cambio en Ventas	1
Competencia	3
Fácil Acceso	3
<b>Total</b>	<b>10</b>

**Gráfico 28: Efectos en las empresas por la introducción de sus productos**

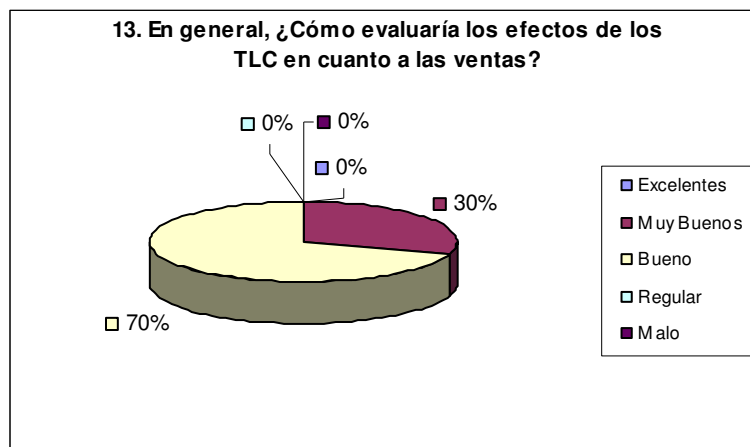


Entre los efectos que consideran que son causados por la participación de sus productos en los TLC están el acceso a nuevos mercados, la competencia en el mercado nacional o el extranjero y el fácil acceso con un 30% cada uno. El cambio en las ventas representa un 10%.

**13. Apreciación de los efectos actuales del TLC con la venta de productos**

Evaluación en sus ventas	Frecuencia
Excelentes	0
Muy Buenos	3
Bueno	7
Regular	0
Malo	0
<b>Total</b>	<b>10</b>

**Gráfico 29: Apreciación de los efectos del TLC en la venta de sus productos**

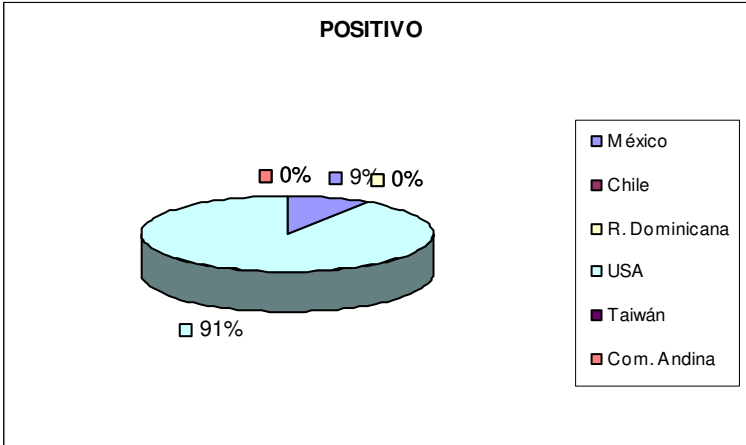


En cuanto a los efectos sobre las ventas, el 70% consideran que son buenos y el 30% que son muy buenos. Las otras variables no tienen una representatividad.

**14. Comportamiento observado de los diferentes TLC y acuerdo de Asociatividad con la Comunidad Andina**

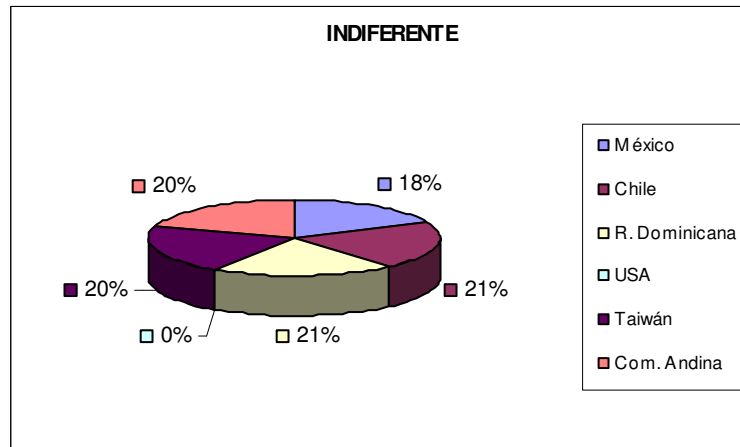
	México	Chile	R. Dominicana	USA	Taiwán	Com. Andina	Total
Positivo	1			10			11
Negativo							0
Indiferente	9	10	10		10	10	49
<b>Total</b>	10	10	10	10	10	10	60

**Gráfico 30: Valoración del efecto positivo de las empresas por los TLC suscritos por El Salvador**



El 91% considera positivo el TLC firmado con Estados Unidos y el 9% considera de igual forma el firmado con México. Estas apreciaciones se dan debido a que las empresas encuestadas tienen lazos comerciales con dichos países.

**Gráfico 31: Valoración del efecto indiferente de las empresas por los TLC suscritos por El Salvador**



Con una representación de entre 20% y 21% consideran indiferente los tratados firmados con Chile, República Dominicana, Taiwán y la Comunidad Andina. El tratado con México tiene una representación del 18% y el firmado con Estados Unidos un 0%.

Ninguna de los encuestados considera que la firma de los TLC sea negativo para ellos.

**15. Conocimiento del empresario si su producto es exportado a algún país con el que se tiene TLC**

Si	10
No	0
<b>Total</b>	<b>10</b>

**Gráfico 32: Conocimiento sobre los productos fabricados por las empresas son exportados actualmente**



El 100% afirma que su producto es exportado a al menos un país con el cual se ha firmado TLC. Es decir, se aprovecha el acceso a nuevos mercados, aunque no en el grado deseado.

**16. Conocimiento de los requisitos necesarios para poder exportar.**

Si	10
No	0
<b>Total</b>	<b>10</b>

**Gráfico 33: Conocimientos de los requisitos necesarios para poder exportar**



El 100% dice conocer cuales son los requisitos necesarios que se deben cumplir para que sus productos puedan ser exportados.

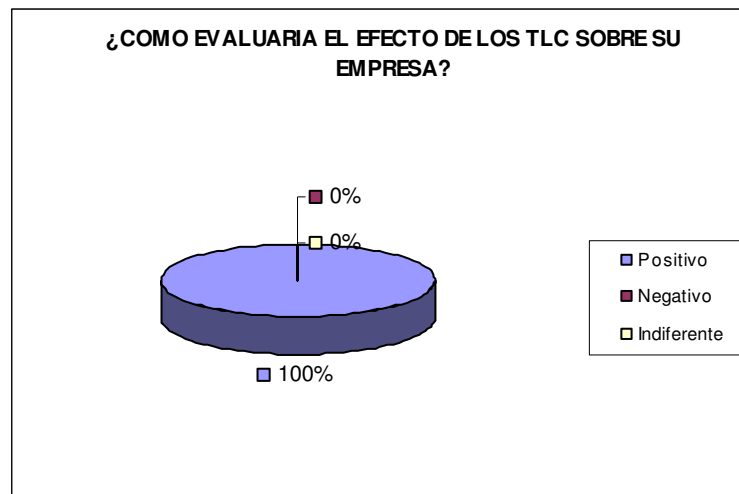
### 17. Conocimiento sobre las posibilidades de Exportación.

Debido a que todos los entrevistados exportan, está interrogante no fue respondida en ningún caso.

**18. Los TLC son documentos jurídicos en los cuales dos o más países expresan las normas bajo las cuales se regularán las relaciones comerciales entre ellos, estableciendo una zona de libre comercio con el fin de eliminar los aranceles o impuestos a las exportaciones e importaciones, así como reducir cualquier barrera al comercio entre los países que firman el tratado. Evaluación del efecto TLC sobre su empresa**

Positivo	10
Negativo	0
Indiferente	0
<b>Total</b>	<b>10</b>

**Gráfico 34: Efectos de los TLC en su empresa**



El 100% considera como positivos los efectos de los TLC sobre las empresas. Pero dichos efectos se miran en cuanto a la exportación y el acceso a nuevos mercados en muchos casos y no en cuantos los efectos originados por la entrada al país de productos y empresas que afectan grandemente a las empresas nacionales.

### III. ASPECTOS RELACIONADOS CON LA EXPORTACION A LA UNION EUROPEA SEGÚN ENCUESTA ELABORADA

#### 19. Existencia de niveles de asesoría disponible para exportar a la UE

Si	9
No	1
<b>Total</b>	<b>10</b>

**Gráfico 35: Conocimientos sobre entidades que asesoren para poder exportar hacia la UE**

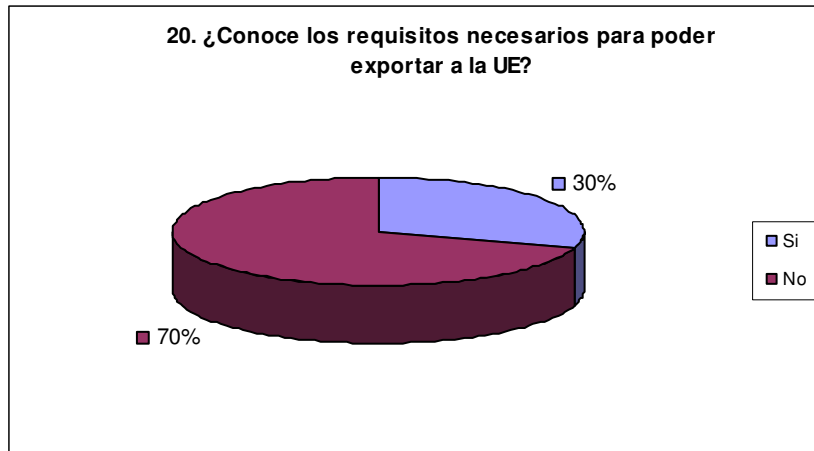


El 90% afirma conocer al menos una entidad que brinda asesoría acerca de cómo exportar hacia la UE, el 10% dice no conocer entidades que brinden asesoría sobre dichas exportaciones.

#### 20. Conocimiento de los requisitos para exportar a la UE

Si	3
No	7
<b>Total</b>	<b>10</b>

**Gráfico 36: Conocimientos de los requisitos para exportar a la UE**



El 30% afirma conocer los requisitos necesarios para poder exportar a la UE y el 70% niega conocerlos, ya sea por que no exportan o por que las exportaciones las realizan mediante agentes aduanales.

**21. Conocimiento de la capacidad exportadora de sus propias empresas**

Si	7
No	3
<b>Total</b>	<b>10</b>

**Gráfico 37: Conocimiento de la capacidad exportadora de sus propias empresas**

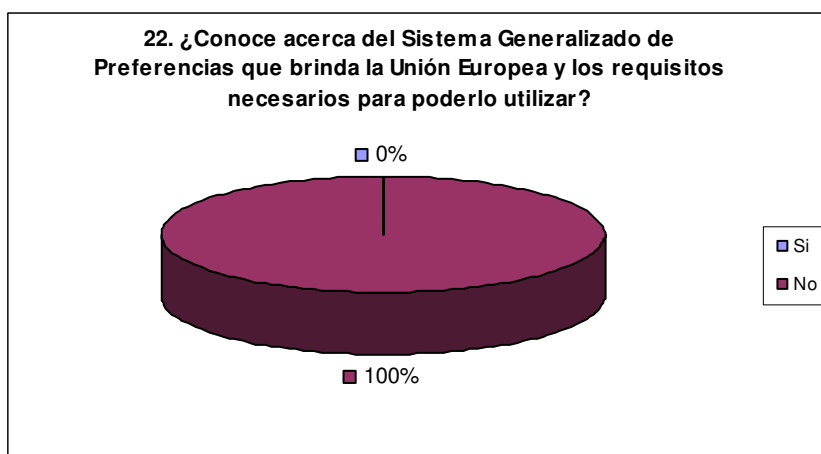


El 70% realiza exportaciones al menos aun país miembro de la Unión Europea. Mientras, el 30% no realiza exportaciones a ningún país de la UE.

## 22. Conocimiento del Sistema Generalizado de Preferencias que brinda la Unión Europea y requisitos necesarios

Si	0
No	7
<b>Total</b>	<b>7</b>

**Gráfico 38: Conocimiento del SGP-Plus que brinda la Unión Europea**

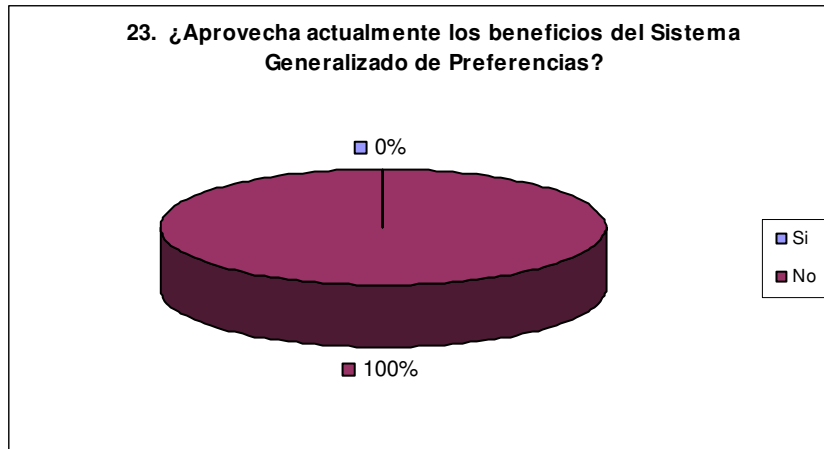


De las 7 empresas que realizan exportaciones a la UE, el 100% dice no conocer acerca del Sistema Generalizado de Preferencias que brinda la UE a ciertos productos y sobre todos los requisitos que deben cumplir los productos para obtener las preferencias arancelarias.

## 23. Conocimiento para aprovechar los beneficios del Sistema Generalizado de Preferencias

Si	0
No	7
<b>Total</b>	<b>7</b>

**Gráfico 39: Conocimiento para aprovechar los beneficios del SGP-Plus**



El 100% de las empresas encuestadas que exportan a la UE afirman que no aprovechan los beneficios que brinda el Sistema Generalizado de Preferencias. Pero debido al carácter originario, ya que es producción que no tiene materia prima del exterior, que presentan dichas exportaciones; lo más seguro es que si gozan de dichos beneficios.

**24. Conocimiento de alguna guía o manual que le pueda ayudar para poder exportar a la UE**

Si	0
No	10
<b>Total</b>	<b>10</b>

**Gráfico 40: Conocimiento de alguna guía o manual para exportar a la UE**



El 100% de los encuestados afirma que no cuenta con un manual que muestre los pasos y requisitos necesarios para poder exportar a la UE. Las asesorías que les brindan las entidades como apoyo a las exportaciones, son la base para poder exportar.

**25. Necesidad de crear un manual básico que deje claro los puntos necesarios para poder exportar hacia la UE mediante el TLC**

Si	10
No	0
<b>Total</b>	<b>10</b>

**Gráfico 41: Necesidad de crear un manual básico necesarios para poder exportar hacia la UE**



El 100% de los encuestados considera necesaria la creación de un manual básico de exportación, que contenga los requisitos y normativa exigida a las exportaciones del sector agroindustrial. Con un manual básico, las exportaciones serán mucho más fáciles ya que los requisitos y la normativa pueden ser cumplidos a partir de la producción de los bienes exportables.

#### **4.6. Análisis de la situación actual de la PYMEs exportadora.**

En siguiente análisis está fundamentado en los resultados de la encuesta realizada a empresas del sector agroindustrial.

Los productos que se elaboran en dichas empresas son muy variados, lo cual representa una diversificación en cuanto a la oferta exportadora, en la que aunque se siguen exportando productos tradicionales, la gama está siendo aumentada con productos no tradicionales. Productos que antes tenían nula o poca representatividad, hoy ocupan un buen porcentaje en cuanto a años anteriores.

La mayoría de empresas del sector tienen más de diez años funcionando, aunque algunas son jóvenes en cuanto a la exportación, y esta experiencia es fundamental en cuanto procesos como la producción.

En cuanto al empleo, la mayoría de empresas tienen una clasificación de Pequeña o Mediana Empresa. Algunas como las dedicadas a la caficultura, tienen una nómina de 45 empleos fijos, pero durante las temporadas de recolección de cosecha emplean a más de 600 personas. Esto crea el problema de una ocupación de carácter temporal en la mayor parte de las actividades agrícolas.

La mayoría de las PYMEs recibe apoyo por parte de instituciones, lo que les permite un mayor progreso. Este apoyo en su mayoría consiste en asesorías que van enfocadas a la producción y al manejo de los productos destinados a exportar.

El crecimiento de las empresas en los últimos años se puede clasificar entre medio y bajo, debido diferentes efectos que repercuten en la economías y que actualmente se viven en todo el mundo y que afectan de manera directa lo proyectado en cuanto al crecimiento.

Entre los problemas que mayormente afectan a las PYMEs y que minimizan el desarrollo de las mismas, siempre recae en los mismos factores: la falta de financiamiento, la pobreza del país y las deficiencias del personal.

Los productores de las PYMEs, gracias a sus iniciativas, están disponibles tanto en el mercado nacional como en el extranjero.

Sobre los TLC, los empresarios entienden con precisión lo siguiente: los países con los que se han firmado dichos tratados y los productos que intervienen en los mismos. Pero para los productores, el acceso a información para la exportación a otros países es limitado.

La mayoría de empresas exportan hacia países con los que se han firmado TLC y afirman que los efectos que han causado dichos acuerdos de manera general los pueden definir como buenos en cuanto a las ventas. El tratado del que se obtiene mayores referencias es el firmado con Estados Unidos y los requisitos necesarios para poder exportar a los países con los que se tiene TLC, dicen conocerlos.

La mayoría de empresas afirma conocer algunas instituciones que brindan asesorías sobre las exportaciones a la Unión Europea, pero pocos conocen los requisitos necesarios para poder exportar hacia dicha región.

Aunque un buen porcentaje exportan a la UE, dicen no aprovechar los beneficios del Sistema Generalizado de Preferencias y desconocen acerca de dichos beneficios comerciales brindados a las exportaciones de países en vías de desarrollo.

Todos desconocen la existencia de manuales que contengan los requisitos y normativas exigidas a las exportaciones, considerando necesaria la creación de un manual básico de exportación que contenga dicha información.

#### **4.7 Diagnóstico de la situación actual de las PYMEs agroindustriales de la zona metropolitana de San Salvador.**

Analizando la información encontramos lo siguiente:

Actualmente existen empresas del sector agroindustrial que desconocen las normas y reglamentos exigidos para acceder al mercado europeo, por lo que se hace

necesario un manual básico de exportación que contenga dicha información.

Las empresas que exportan desconocen los beneficios otorgados por el Sistema Generalizado de Preferencial (SGP).

Los productores agroindustriales son vulnerables a los productos provenientes del exterior ya que actualmente no poseen subsidios que incentiven la adquisición de materias primas para incrementar la producción en dicho sector

Es necesario la creación de catálogos digitales en los cuales puedan, los productores nacionales promocionar sus productos a nivel nacional e internacional, y en el que se muestre la información de dichas empresas.

En la actualidad existen diferentes factores que causan impactos importantes en el que hacer de las empresas. El alto costo de los derivados del petróleo y la crisis mundial de alimentos son los más mencionados y que deben ser tomados en cuenta por las empresas agroindustriales, ya que tienen relación directa con ambos factores. Los fertilizantes en cuanto a uso y precio, el transporte y la producción de los bienes de consumo deben ser analizados para lograr los mejores resultados.

#### **4.8 Análisis FODA.**

Para realizar un estudio acerca de los principales problemas de la PYMEs, del sector agroindustrial, se utiliza el análisis FODA para identificar los problemas y alternativas del sector tanto en sus fortalezas como debilidades internas del sector, como las oportunidades y las amenazas externas que posee.

El Análisis FODA es una herramienta, que permite conformar un cuadro de la situación actual de la empresa y/o organización, permitiendo de esta manera obtener

un diagnóstico preciso para tomar decisiones acordes a los objetivos y políticas formuladas.

El término FODA es una sigla conformada por las primeras letras de las palabras Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. De entre estas cuatro variables tanto fortalezas como debilidades son internas de la organización, por lo que resulta posible actuar directamente sobre ellas. En cambio, las oportunidades y las amenazas son externas, por lo que en general resulta muy difícil, sino imposible poder modificarlas.

Fortalezas: son las capacidades especiales con que cuenta la empresa, y por lo que cuenta con una posición privilegiada frente a la competencia.

Oportunidades: son aquellos factores que resultan positivos, favorables y explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa la empresa, y que permiten obtener ventajas competitivas.

Debilidades: son aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia.

Amenazas: son aquellas situaciones que provienen del entorno y que pueden atentar incluso contra la permanencia de la organización.

**Tabla 12: Evaluación del análisis FODA**

ASPECTOS POSITIVOS		ASPECTOS NEGATIVOS	
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES	DEBILIDADES	AMENAZAS
INTERNAS	EXTERNAS	INTERNAS	EXTERNAS
<b>F</b>	<b>O</b>	<b>D</b>	<b>A</b>

**Fuente:** <http://www.fonaes.gob.mx/cap005.html>

- a) Análisis de las variables internas
  - Fortalezas
    - Existencia del factor tierra.

- Las posibilidades de diversificación de los productos agroindustriales generados por las PYMEs.
- La flexibilidad que las PYMEs tienen para adaptarse a los diversos sistemas operacionales y productivos del país.

➤ Debilidades

- Existencia de tierras sub-utilizadas.
- Desconocimiento de la cadena logística en las empresas sobre los proveedores, compradores, productos, envío, aranceles entre otros.
- Poca o nula divulgación sobre los beneficios arancelarios (drawback, cero aranceles a la exportación, entre otros) que pueden obtener las PYMEs de El Salvador al poder exportar sus productos a otros mercados.
- Falta de conocimiento sobre normas de calidad (ISO) y aplicabilidad de tecnologías limpias para el sector agroindustrial.
- Nulo conocimiento de las normas y reglamentos exigidos por la UE a los productos agrícolas.
- Falta de personal altamente capacitado en la implementación de estrategias y políticas que orienten a las PYMEs al desarrollo de sus empresas para la exportación de sus productos.
- Falta de inversionistas nacionales y extranjeros para el sector agroindustrial de El Salvador.

**b) Análisis de las variables externas**

➤ Oportunidades

- La demanda de productos agroindustriales por el Mercado Europeo.
- Incentivos para las exportaciones de productos agroindustriales al Mercado Europeo.
- Ingreso sin aranceles de ciertos productos al mercado internacional.
- Acceso a un gran mercado poblacional, que gusta de los productos naturales.
- Acceso a tecnología agroindustrial de punta a bajo precio.
- Zona de libre comercio entre ambos socios (Centroamérica-UE).

- El aumento del valor del Euro con respecto al Dólar.
- Generación de empleo proveniente de las inversiones europeas.

➤ Amenazas

- Falta de incentivos fiscales en apoyo a la agroindustria.
- Altos Costos provenientes de la inseguridad político, económico y social del país.
- Falta de un subsidio al sector agrícola con el fin de poder generar mayor interés en el cultivo de las tierras ociosas, así como también para poder solventar el endeudamiento y otros compromisos del sector productivo.
- El aumento constante en los mercados internacionales del precio del petróleo.
- Alto costo de los insumos utilizados para la producción.
- La Crisis Mundial de Alimentos que entra en competencia para la producción de Biocombustibles.
- La Recesión Económica de los Estados Unidos de Norteamérica.
- Las asimetrías (territorio, población, moneda, tecnología, entre otros) del mercado Europeo con respecto al mercado Centroamericano.
- Incremento en la importación nacional de productos agrícolas a bajos precios provenientes de la UE, producidos con subsidios.
- Los subsidios que otorga la UE a sus productores agroindustriales.

Grupos de Estrategias:

Las Estrategias Ofensivas - (Maxi-Maxi) - (F-O).

Son las de mayor impacto. Para generarlas debe pensarse en qué puede hacer la empresa para, apoyándose en sus Fortalezas, lograr el máximo aprovechamiento de las Oportunidades que se han identificado en el entorno.

- Actualmente se posee una extensa cantidad de tierra que no es utilizada para la producción agroindustrial, los cuales pueden ser aprovechados por el sector agroindustrial exportador con el fin de obtener los incentivos económicos (drawback, fondos de apoyos a las exportaciones y asesorías,

entre otros) que se proporcionan a las PYMEs, pero que son poco o nada conocidos.

- Con la diversificación de los productos a exportar a dicho mercado, es de considerar la fluctuación que actualmente posee el dólar con respecto al Euro (moneda actual de la UE), desde 2001 con la entrada en vigencia de La Ley de Integración Monetaria o “la dolarización” en El Salvador, el bimonetarismo llevo a desaparecer la moneda de circulación nacional (el colón) para ser sustituida por el dólar americano, a un tipo de cambio fijo (1 Dólar = 8.75 Colón), teniendo en cuenta que las cotizaciones del dólar con respecto al euro fluctúan alrededor de 1 Euro = 1.55 Dólar. Al exportar las empresas nacionales ven una oportunidad de poder obtener Euros e intercambiarlos por dólares, con el fin de incrementar sus utilidades y ganancias.

Las Estrategias Defensivas - (Maxi-Mini) - (F-A).

Se diseñan para enfrentar los posibles impactos negativos que pueden crearle a la empresa las Amenazas que se identificaron en el entorno, mediante el máximo aprovechamiento de sus Fortalezas.

- La flexibilidad que poseen las PYMEs del sector agroindustrial para poder adaptarse a los diversos cambios, es una de las fortalezas que dicho sector posee actualmente, es de mencionar que la diversidad de productos que puede producir este sector y que actualmente están siendo sub-valorados tal es el caso de aquellos productos primarios no tradicionales como; el loroco, la miel, la anona, entre otros, que pueden ser aceptados por el mercado europeo. La mayoría de productos agroindustriales generados en la UE, la producción local tradicional es subsidiado. En este campo la competencia de El Salvador tendría dos rivales: a) la agroindustria local tradicional de la UE. y b) la agroindustria de sus proveedores tradicionales, situaciones que pueden poner al país en una considerable desventaja; haciendo necesaria la diversificación de los productos de exportación.

- La creación de una política económica o de arrendamiento que de un impulso hacia el uso de las tierras no utilizadas. Esta puede ser una opción que incentiven a los productores nacionales a incorporarse a la productividad agrícola. Ante la crisis mundial de alimentos es necesaria la producción de bienes básicos para el consumo humano.

#### Las Estrategias Adaptativas - (Mini-Maxi) - (D-O).

Se diseñan para reducir las limitaciones que pueden imponerle a la empresa determinadas Debilidades, en el máximo aprovechamiento de Oportunidades que se ha identificado en el entorno.

- Los incentivos económicos y fiscales aplicados a este sector, puede ser una oportunidad para que inversionistas nacionales adopten y apliquen nuevas tecnologías (biotecnología, sistemas modernos de producción, modernización de los cultivos bajo riego, incremento en uso de agricultura orgánica, entre otros) para mejorar sus productos así como también, para la adquisición de equipo con tecnología agroindustrial de punta a bajo precio, cuyo suministrante podría ser el mercado europeo, contribuyendo a reducir la dependencia externa de los alimentos.
- Crear parques agroindustriales limpios en que se genere empleo a la sociedad salvadoreña, capacitándolos acerca de normas de tecnologías limpias, calidad y otros.

#### Las Estrategias de Supervivencia (Mini-Mini)- (D-A).

Son las más “traumáticas”. Se generan para reducir el efecto que pueden tener las Debilidades de la empresa, que puedan agudizar el impacto negativo de Amenazas que ha identificado en el entorno.

- Los productores nacionales del sector agroindustrial desconocen las normativas y reglamentos exigidos por la Unión Europea para los productos agrícolas, por lo que es necesario hacer del conocimiento de éstas, para

poder cumplir y acceder a un mercado de casi 500 millones de habitantes, con un PIB per cápita de casi \$30,000.

- Otro factor que actualmente afecta a nivel planetario es la Crisis Mundial de alimentos, la cual podría ser reducida implementando estrategias y políticas de inversión privada o gubernamental en pro del sector agroindustrial, que contengan: incentivos fiscales, capacitación al personal para la adquisición de nueva tecnología y acceso a préstamos para infraestructura; así como también estimular los incentivos a las PYMEs del sector agroindustrial, trabajando en forma asociativa y creando encadenamientos productivos que hagan más competitivo al sector, pudiendo ingresar y mantener en forma sostenida sus productos en los diferentes mercados europeos.

# **CAPITULO V: MANUAL BÁSICO DE EXPORTACIÓN**

**UNIVERSIDAD DON BOSCO**



**“MANUAL BÁSICO DE EXPORTACIÓN PARA EL SECTOR AGROINDUSTRIAL  
A TRAVÉS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LA UNION EUROPEA”**

**PRESENTADO POR:**

**ARIAS VALLADARES, JAIME MARCOS  
HERNANDEZ BARRERA, PERLA DEL ROCIO  
JIMENEZ MARTINEZ, CARLOS FRANCISCO**

**CIUDADELA DON BOSCO, JULIO DE 2008.**

**Índice**

Introducción	4
Objetivos del manual	5
Ventajas del Manual	6
Unidad I: El sector agroindustrial y su relación con la UE	7
Unidad II: Reglas y Normas Básicas	11
Unidad III: Documentos de Exportación	32
Unidad IV: Requisitos de acceso al Mercado Europeo	42
Unidad V: Modelo para implementar el manual de exportación a las PYMEs del sector agroindustrial en El Salvador	46
Unidad VI: Procedimiento Aduanal para Exportar	61
Unidad VII: Formularios	66
Formulario A: Declaración de mercancías o DM	66
Formulario B: Certificado fitosanitario para la exportación	67

Unidad VIII: Apéndices	68
Apéndice A: Buenas Prácticas de Manufactura (BMP)	68
Apéndice B: Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos de Proceso (HACCP).	77
Apéndice C: Procedimientos para administrar la higiene y seguridad alimentaria de los productos agroindustriales.	91
Apéndice D: Codex Alimentarius e Incoterms	99

### **Introducción**

El presente manual detalla las características que deben poseer los productos agroindustriales para poder ingresar al mercado Europeo y los requisitos técnicos y normativos exigidos por la Unión Europea (UE); además contiene la documentación necesario que debe cumplir el exportador y el lugar de obtención.

Las unidades que conforman el siguiente manual son:

**Unidad I: El sector agroindustrial y su relación con la UE.**

**Unidad II: Reglas y normas básicas.**

**Unidad III: Documentos de Exportación.**

**Unidad IV: Requisitos de acceso al Mercado Europeo.**

**Unidad V: Modelo para implementar el manual de exportación a las PYMEs  
del sector agroindustrial en El Salvador**

**Unidad VI: Procedimiento Aduanal para Exportar**

**Unidad VII: Formularios**

**Unidad VIII: Apéndices**

### Objetivos del manual.

#### Objetivo General:

Proporcionar una herramienta básica para las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMEs) del sector agroindustrial, en cuanto a la exportación de sus productos a la Unión Europea.

#### Objetivo Específicos:

- Presentar de una manera general las reglas y normas básicas exigidas por la UE, para los productos que ingresan al Mercado Europeo.
- Mostrar los documentos necesarios para la exportación de los productos agroindustriales.
- Dar a conocer los requisitos de acceso de los productos salvadoreños al Mercado Europeo.

### **Ventajas de utilizar el Manual**

- Es una herramienta que facilita el proceso de exportación para las PYMEs del sector agroindustrial.
- Es un documento que contiene de manera ordenada los requisitos y normas exigidas por la UE para el acceso a sus mercados.
- Contribuye al desarrollo de la agroindustria nacional.

## Unidad I:

### El sector agroindustrial y su relación con la UE.

#### Importancia de las PYMEs del sector Agroindustrial.

El sector agrícola de El Salvador ha estado estrechamente vinculado con el comercio internacional, ya que desde la década de los sesentas hasta los ochentas fue el principal sector generador de divisas del país, papel que ha venido evolucionando a través de los años. A partir de 1960, con el nacimiento del Mercado Común Centroamericano (MCCA), se dieron los primeros pasos para un proceso de integración entre Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua, países que tenían como objetivo formar un bloque para eliminar la dependencia histórica que se había estado teniendo de los Estados Unidos. En la década de los setentas, en el país se adoptó el modelo de Industrialización por sustitución de importaciones (ISI), el cual respondía a la necesidad de modernizar su industria y volverla más competitiva, por medio de medidas como la protección al aparato productivo local, utilizando altas tarifas arancelarias que hacían las importaciones mucho más caras.

Todo este proceso no dio los resultados esperados, el bajo poder adquisitivo de la población de Centroamérica no daba lugar a mantener un ritmo de consumo acorde con el incremento experimentado por la producción. Las industrias para volverse más competitivas necesitaban importar maquinarias, debido a éste factor las importaciones de bienes de capital se incrementaron cada vez más, lo que a la larga las convertía en menos competitivas.

A partir de este hecho, se apostó al sector agropecuario (sector primario), con predominio de una agricultura de subsistencia y un sector moderno. El primero, concentraba al 80% de los agricultores que ofrecían sus productos al mercado local; no se preocupó por mejorar los procesos productivos, ni por aumentar la productividad de las tierras. Por su parte, el sector moderno, representaba al 20% de agricultores restantes y concentraba la mayor parte de tierras, además, poseía el capital necesario para innovar los procesos de producción. Este sector se beneficiaba con el comercio de productos tradicionales, tal es el caso de la caficultura, el algodón y la caña de azúcar.

En la década de los noventas, predominó la sobre oferta mundial que condujo a una caída de los precios internacionales de agroexportables, disminuyendo el ingreso de los productores nacionales.

Ya en el año 2000, se producen cambios significativos con la entrada en vigencia de los diversos Tratados de Libre Comercio (TLC); en ellos se intenta crear un mercado mundial del comercio, en el que forzosamente El Salvador tendría que formar parte.

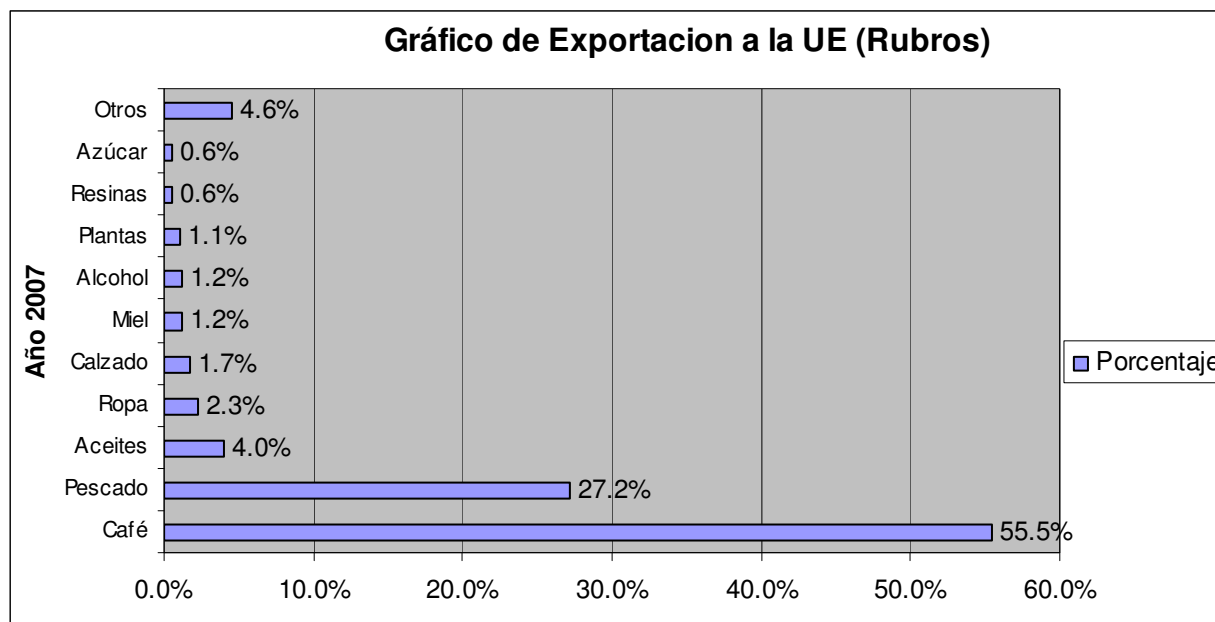
De esta forma, el país iniciaría la exportación de diferentes productos, entre ellos los agrícolas, a los diversos países, bajo las condiciones contenidas en los TLC suscritos y ratificados.

Actualmente se negocia un Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea.

### Relación con la Unión Europea

Para el año 2006 según el estudio de la SEC (Sistema de Estadísticas de Comercio de Centroamericana), realizado por la SIECA (Secretaría de Integración Económica Centroamericana) se encuentran los principales productos de exportación de El Salvador a la UE, sin maquila, obteniéndose los siguientes resultados:

**Gráfico M1: Rubros Exportados por El Salvador hacia la UE**



**Fuente:** Secretaría de Integración Económica Centroamericana, Indicadores estadísticos de Exportación Centroamérica – Unión Europea.

Según el gráfico anterior existen muchos productos agroindustriales e industriales que tienen un potencial para exportación. Se pueden mencionar los siguientes:

El café, cuyo porcentaje es del 55.5%, es el sector con mayor presencia en el mercado europeo, luego sigue el pescado con un 27.2% teniendo en cuenta que actualmente en el país se posee una planta exportadora de atún proveniente de inversiones europeas, y gracias a la vigencia del SGP plus, además con un 4% se encuentran los aceites, así como también la ropa y el calzado con un 2.3% y 1.7% respectivamente, es de tomar en cuenta que la miel, el alcohol y las plantas, los tres con un 1.2% han experimentado un leve aumento debido al incremento de las exportaciones de los productos no tradicionales, luego con menor representación se encuentran las resinas y el azúcar, ambos con un 0.6%, para finalizar con otros tipos de productos con un 4.6%. Entre los productos que se clasifican como otros tenemos: harinas, loroco, sábila, semillas y otros productos no tradicionales.

Con respecto a la Asociatividad de C.A. con la UE, las exportaciones han crecido en una forma significativa, siendo en el 2003 el 2.46% de las exportaciones totales subiendo en el 2004 a un 3.38%, alcanzando en el 2005 el 5.05%, con una nueva alza en el 2006 de 5.792% y finalizando en el 2007 con un 6.33%.

Las exportaciones a Europa no resultan muy altas porque no exceden del 7% de las exportaciones totales, sin embargo podría obtenerse un incremento de estas al diversificar los productos exportables tradicionales y no tradicionales. Ante la crisis Estadounidense desencadenada a finales de 2007 y que afecta a la mayoría (si no a todos) de sus socios comerciales, y dada la alta dependencia de El Salvador, tanto en exportaciones como en importaciones, es necesaria una diversificación del comercio a manera de disminuir el impacto generado por la dependencia hacia un país o una zona comercial.

**Unidad II:****Reglas y Normas Básicas**

Los requisitos que son exigidos por la UE para la introducción de productos agroindustriales a sus países están especificados en diversos reglamentos que actualmente se encuentran vigentes, en los países miembros. Entre ellos podemos mencionar los relacionados con los productos agroindustriales que son:

**a) Reglamento 178/2002 (Producto)**

Los productos importados deben:

1. Cumplir los requisitos de la legislación alimentaría.
2. Cumplir requisitos que la Comisión europea reconozca como equivalentes.
3. Cumplir los requisitos de un acuerdo específico, en el caso de que éste exista el importador es responsable de la conformidad con reglas UE.

Las reglas se aplican para cuatro tipos de productos:

<b>Producto</b>	<b>Normativa</b>
Plantas	Normativa Armonizada: Organismos vivos
Animales Vivos	Normativa Armonizada: Sanidad animal y bienestar animal
Productos de origen animal	Normativa Armonizada: Higiene y control oficial
Productos de origen vegetal	Normativa Armonizada: Higiene y normas específicas

### **b) Reglamento 852/2004 (Higiene)**

Este reglamento establece los requisitos de higiene que deben cumplir los productos destinados al consumo humano de la manera siguiente:

- Requisitos para la producción, transformación, transporte y distribución de los productos
- Los principios del sistema APPCC/HACCP para productos procesados (CODEX alimentarius).
- Otras normativas sobre composición, preparación y embalaje de los productos.

Entre estas normativas tenemos:

- **Niveles máximos de contaminantes** (frutas, vegetales, semillas, jugos frutas); establecido por el Reglamento 466/2001.
- **Niveles máximos de residuos de pesticidas en alimentos** (Frutas, vegetales, cereales). Establecido por directivas.
- **Embalajes** en contacto con los alimentos deben evitar migraciones de elementos de su composición en alimentos que pueden ser peligrosos en la salud; establecido por el Reglamento 1935/2004.
- **Aromas y aditivos autorizados:** establecido por directivas que definen los aditivos y sus condiciones de utilización.

**c) Reglamento 1935/2004 (embalaje /envase)**

Las obligaciones se definen en el Reglamento de la Comisión Europea CE 1935/2004 sobre los materiales y objetos destinados a entrar en contacto con alimentos.

El Reglamento se aplica a todos los materiales destinados a entrar en contacto con los alimentos: todos tipos de embalajes, botellas (plástico y cristal), cubiertos, electrodomésticos (por ejemplo, máquinas de café), e incluso los pegamentos y las tintas de imprenta de las etiquetas.

Todos los materiales que entran en contacto con los alimentos deben estar fabricados en conformidad con las buenas prácticas de fabricación para que, en las condiciones normales o previsibles de empleo, no transfieran sus componentes a los alimentos en cantidades que puedan:

- Representar un peligro para la salud humana
- Provocar una modificación inaceptable de la composición de los alimentos
- Provocar una alteración de las características organolépticas

La legislación se aplica a los materiales y objetos destinados a entrar en contacto con alimentos (tetrapack vacío) como a los alimentos envasados (tetrapack lleno). La legislación se aplica tanto a los alimentos exportados a granel como a los alimentos exportados en envases preparados para su venta al consumidor final.

Existen a la fecha 4 materiales que cuentan con normativa comunitaria específica relativa a su uso en contacto con alimentos:

- Cerámica - Directiva 84/500/CEE
- Película de celulosa regenerada - Directiva 93/10/CE
- Plástico - Directiva 2002/72/CE
- Plastificantes utilizados en las juntas de tapas destinadas a entrar en contacto con alimentos. Reglamento 372/2007 (período transitorio hasta 30 de junio de 2008).

El Reglamento 1935/2004 exige también que los materiales y objetos destinados a entrar en contacto con alimentos estén acompañados de una declaración de conformidad.

Esta declaración es obligatoria para todos los materiales que están ya objeto de una reglamentación armonizada específica al nivel comunitario (cerámica, celulosa, plásticos, plastificantes).

Cuando se exporta un producto alimenticio a la Unión Europea que está en contacto con un material armonizado al nivel comunitario la declaración de conformidad debe ser emitida por el fabricante o por el importador en la Comunidad.

El fabricante o el importador en la Comunidad pondrán a disposición de las autoridades competentes nacionales, cuando se lo soliciten, la documentación

apropiada que demuestre el cumplimiento de la legislación comunitaria. Dicha documentación contendrá los resultados de los análisis realizados, las condiciones de la prueba y el nombre y la dirección del laboratorio que los haya llevado a cabo.

La declaración de conformidad deberá hacer referencia al cumplimiento de los requisitos comunitarios establecidos en la normativa comunitaria específica para cada uno de los materiales armonizados. No existe un modelo comunitario de declaración de conformidad.

A continuación se presenta una sugerencia para la elaboración de una declaración de conformidad:

Nombre de la empresa:

---

Dirección de la empresa:

---

Material utilizado para el empaque:

---

Productos envasados con este material:

---

*“El empaque es conforme a los requisitos del Reglamento 1935/2004 y de la normativa específica .....*

Esta conformidad se aplica en las condiciones normales de mantenimiento y transporte.

A falta de medidas específicas, el Reglamento 1935/2000 no impide que Estados

miembros mantengan o adopten disposiciones nacionales relativas a las declaraciones de conformidad de los materiales y objetos.

Cuando el alimento exportado esté en contacto con materiales y/u objetos que no cuentan con normativa comunitaria específica, se deberá cumplir la normativa nacional al respecto. En el caso en que el Estado Miembro en cuestión haya establecido la presentación de una declaración de conformidad aplicable asimismo a los materiales y objetos no armonizados, la declaración de conformidad debe hacer referencias a la normativa nacional.

El Reglamento 1935/2004 establece también una obligación de trazabilidad de los objetos que entran en contacto con los alimentos que se aplicó a partir de Octubre de 2006.

Por lo tanto, un productor de alimentos debe tener la información suficiente que permita identificar:

- El nombre del proveedor y tipo (clase) de materia utilizada para objetos destinados a entrar en contacto con alimentos.
- Lugar de la producción, fecha, nº lote y/o turno de fabricación y/o nº de orden de fabricación.
- Donde sea relevante (por ejemplo en el caso de los plásticos), documentos y análisis que certifiquen la legislación que dicha materia prima cumple.

Actualmente, en la Unión Europea existen Directivas que prevén un tamaño de envase determinado para algunos productos, especialmente para los productos líquidos, como jugos, bebidas espirituosas. Sin embargo, estas reglas no están actualmente aplicadas porque la normativa europea está en revisión.

La propuesta de revisión tiene por objeto prohibir toda reglamentación relativa a los tamaños de los envases, incluso a escala nacional, con excepción de 4 tipos de productos para los cuales se mantienen tamaños obligatorios durante 20 años y estos son: el vino, las bebidas espirituosas, el café soluble y el azúcar blanco.

#### **d) Directiva 2000/13 (Etiquetado)**

El etiquetado general de productos alimenticios es regido por la Directiva 2000/13. La directiva se aplica a todos los productos alimenticios salvo la existencia de una Directiva específica para algunos productos que puede establecer requisitos adicionales o que dispone que la directiva 2000/13 no es aplicable.

- Denominación de venta:

La denominación de venta deberá contener además una indicación del estado físico y el procedimiento de tratamiento del producto (por ejemplo, en polvo, liofilizado, congelado, concentrado, ahumado, entre otros.), en el caso en que la omisión de dicha indicación pudiera inducir a confusión al comprador. Por otra parte, la indicación en su caso de un tratamiento ionizante tiene siempre carácter obligatorio.

- Lista de los ingredientes:

Debe ser precedida por el término Ingredientes, éstos deben enumerarse en orden decreciente de su importancia en peso (excepción hecha de las mezclas de frutas

y hortalizas) y designarse mediante su nombre específico, a reserva de las excepciones previstas en los siguientes anexos de la **Directiva 2000/13**:

**En el anexo I:** Categorías de ingredientes cuya indicación de categoría puede sustituir a la del nombre específico, por ejemplo: aceite, manteca de cacao, queso, hortalizas, entre otros.

**En el anexo II:** Categorías de ingredientes que deben designarse obligatoriamente con el nombre de su categoría seguido de sus nombres específicos o del número CE, por ejemplo: colorante, acidulante, emulgente, humectante, entre otros.

**En el anexo III:** Designación de los aromas.

- La fecha de duración mínima:

Indicación del día, el mes y el año, salvo en el caso de los productos alimenticios cuya duración sea inferior a 3 meses (basta indicar el día y el mes), de aquellos cuya duración máxima no sobrepase los dieciocho meses (basta indicar el mes y el año) o cuya duración sea superior a dieciocho meses (basta indicar el año).

No será obligatorio indicar la fecha de duración:

- Las frutas y hortalizas frescas
- Los vinos y las bebidas con una graduación de min. 10 % alcohol,
- Las bebidas refrescantes sin alcohol,
- Los productos de panadería, repostería y confitería,
- El vinagre,

- La sal de cocina,
- Los azúcares en estado sólido,
- Las gomas de mascar,
- Los helados individuales.

Para productos más perecederos debe indicarse:

- El plazo límite de consumo;
- Las condiciones especiales de conservación y uso;
- El nombre o la razón social y la dirección del fabricante, el envasador o un vendedor establecido en la Comunidad;
- El lugar de origen o de procedencia, en caso de que su omisión pudiera inducir a error al consumidor;
- Las instrucciones de uso, si procede;
- El grado alcohólico volumétrico adquirido para las bebidas que tengan un grado alcohólico en volumen superior al 1,2 %.

Para los productos alimenticios que se presenten sin envasar para la venta o los productos alimenticios envasados en los lugares de venta a petición del comprador, los Estados miembros determinarán las modalidades de presentación de las indicaciones obligatorias.

Para los productos alimenticios es obligatorio también indicar el n° de lote del producto en virtud de la Directiva 89/336.

Por lote se entiende un conjunto de unidades de venta de un producto alimenticio producido, fabricado o envasado en circunstancias idénticas.

No se aplica a:

- Los productos agrícolas vendidos a centros de almacenamiento, envase o embalaje,
- Los productos no preenvasados;
- Los productos envasados en un embalaje o un recipiente cuyo lado mayor tenga una superficie inferior a 10 cm<sup>2</sup>;
- Las porciones individuales de helados.

El etiquetado de la información nutricional queda a libertad del productor, solo es obligatorio cuando, en la etiqueta o en la publicidad, figura una declaración de propiedades nutritivas.

#### **e) Reglamento 1924/2006 (Información nutricional)**

Si el productor quiere poner las propiedades nutritivas del producto tiene que respetar la Directiva 90/496.

Debido a la utilización de información engañosa en cuanto a la información nutricional ha aparecido la nueva legislación sobre las declaraciones nutricionales y de propiedades saludables en los alimentos, la cual es regida por el Reglamento 1924/2006. Según esté reglamento, se prohíben las declaraciones nutricionales y de propiedades saludables que inciten al consumidor a comprar un producto y que

sean falsas, engañosas o no estén científicamente comprobadas. Se ha creado una lista de dichas declaraciones y las condiciones para su autorización en toda la Unión Europea. Cada declaración se define con valores precisos y cuantificables. En anexo del reglamento 1924/2006 figuran, entre otras, las siguientes declaraciones: bajo valor energético, sin azúcares añadidos, light/lite (ligero) y alto contenido de fibra.

- Productos orgánicos

Para la exportación de productos orgánicos el productor debe poseer una certificación para la exportación de los mismos, para lo cual debe seguir los siguientes pasos:

1. Contactar un organismo de control acreditado en la Norma ISO 65 o EN 45011. Entre los organismos registrados ante la Unión Europea para poder brindar dicha certificación están: Biolatina, IMO Control, BCS e ICONTEC.
2. Pedir una inspección. La inspección se realiza una vez al año.
3. Cumplir con los requisitos de la Norma a certificar.
4. Cumplir con los requisitos de embalaje y transporte para productos orgánicos.

Los productos no pueden tener la etiqueta de producto orgánico y el logo europeo de los productos orgánicos si no se cumplen con los pasos anteriores.

- Reglamento sobre nuevos alimentos

A partir del año 2009 la Unión Europea cambiará los reglamentos sobre alimentos. El campo de aplicación serán los productos de la pesca y al vino.

Las reglas de producción aplicarán gran parte de las reglas del reglamento actual. Para algunas reglas particulares y para algunos productos será elaborado un reglamento de aplicación.

El etiquetado será mucho más estricto ya que se exigirá que el 95% de los ingredientes deban ser orgánicos para poner el etiquetado producto orgánico. Indicación del origen comunitario o no de los productos.

La importación de productos de países terceros deberá cumplir los siguientes tres procedimientos:

1. Productos inspeccionados por organismos acreditados EN 45011 o ISO 65 e incluidos en una lista de la Comisión.
2. Productos de países terceros reconocidos equivalentes.
3. Otros productos que no cumplen con las dos primeras modalidades pueden ser importados según un procedimiento similar al procedimiento actual de países terceros no reconocidos.

#### **f) Reglamento 466/2001 (Contaminantes)**

El Reglamento 466/2001 entró en vigencia el 8 de marzo de 2001, y es por el cual se fija el contenido máximo de determinados contaminantes en los productos alimenticios.

Se fija el contenido máximo de determinados contaminantes en los productos alimenticios, incluidos los alimentos destinados a los lactantes y los niños de corta edad descritos en la Directiva 91/321/CEE de la Comisión, de 14 de mayo de 1991, relativa a los preparados para lactantes y preparados de continuación y en la Directiva 96/5/CE de la Comisión, de 16 de febrero de 1996, relativa sobre los alimentos elaborados a base de cereales y alimentos infantiles para lactantes y

niños de corta edad.

Algunos Estados miembros han adoptado niveles máximos de hidrocarburos aromáticos policíclicos (HAP) en determinados alimentos. Vistas las disparidades existentes entre los distintos Estados miembros, y las distorsiones de la competencia que éstas pueden acarrear, es necesario tomar medidas a escala comunitaria para garantizar la unicidad del mercado, respetando al mismo tiempo el principio de proporcionalidad.

En su dictamen de 4 de diciembre de 2002, el Comité científico de la alimentación humana concluyó que algunos HAP son cancerígenos genotóxicos. En pruebas de laboratorio se encontraron niveles capaces de inducir tumores experimentales varias veces más elevados que lo que cabía esperar en los alimentos para consumo. Sin embargo, habida cuenta de los efectos no relacionados con un valor de umbral de las sustancias genotóxicas, deberían reducirse en la medida de lo razonablemente posible los niveles de HAP en los alimentos.

#### **g) Directiva 76/895 (Pesticidas)**

La directiva 76/895 se refiere a los productos destinados a la alimentación humana, y ocasionalmente a la alimentación animal, que figuran en las partidas del arancel aduanero común recogida, siempre y cuando los residuos de los plaguicidas se encuentren en dichos productos. La directiva no se aplica a las frutas y hortalizas destinadas a la exportación a terceros países.

Considerando que el artículo 4 de la Directiva 76/895/CEE prevé que, cuando un Estado miembro estime que un determinado contenido máximo fijado en el Anexo II, de dicha directiva, es peligroso para la salud humana o para la de los

animales distintos de los organismos perjudiciales, podrá reducir provisionalmente dicho contenido máximo en lo que se refiere a su territorio.

En lo sucesivo, todos los alimentos destinados al consumo humano o animal en la Unión Europea (UE) están sujetos a un límite máximo de residuos (LMR) en su composición, a fin de proteger la salud humana y animal. Mediante el reglamento 396/2005 se reúne en un solo texto y armoniza los límites aplicables a los diferentes productos destinados a la alimentación humana y animal, y fija un límite máximo de 0,01 mg/kg aplicable por defecto.

Desde 1981, la directiva 76/895 ha sufrido modificaciones en sus artículos de acuerdo a la evolución del uso de pesticidas.

#### **h) NIMF 15 (Embalaje)**

La Norma Internacional sobre Medidas Fitosanitarias (NIMF N° 15) relativa a las directrices para reglamentar el embalaje de madera utilizado en el comercio internacional, fue adoptada por la FAO en el año 2002, y describe las medidas fitosanitarias a aplicar teniendo como objetivo reducir el riesgo de introducción y diseminación de plagas.

La Unión Europea ha incorporado los tratamientos fitosanitarios de la NIMF 15 a la legislación comunitaria mediante la modificación de la Directiva 2000/29/EC que entró en vigor el 1 de marzo de 2005.

#### **Exigencias de la NIMF 15:**

La NIMF 15 exige que la madera aserrada destinada a cualquier envase o embalaje sea sometida a alguno de estos tratamientos:

- Bromuro de metilo.

- Termotratado de la madera a 56 °C durante 30 minutos en el corazón de la misma.

La madera empleada para la fabricación de embalajes deberá estar descortezada y exenta de orificios de más de 3mm de diámetro.

Los aserraderos que sirvan madera para embalaje, los fabricantes de envases y embalajes y los recuperadores de éstos que los vuelvan a poner en circulación, deberán llevar un control del tratamiento y la trazabilidad hasta su cliente y ser inspeccionados anualmente.

#### **Uso de la marca:**

La marca avalará que el embalaje de madera fue sometido a la medida fitosanitaria.

Esta marca deberá ser legible, indeleble, no transferible y visible (al menos en dos lados opuestos del embalaje).

El marcado definitivo será estampado por el fabricante del embalaje de madera o por la empresa de reciclado de embalajes.

Las empresas subcontratadas emitirán un certificado de tratamiento en el que se estampará la marca y los parámetros empleados en el tratamiento (en caso de material embalado utilizarán una etiqueta con la marca, en caso contrario cada unidad del envío debe ir marcada).

#### **Salvaguardias y Medidas de protección sanitarias y fitosanitarias.**

##### **a) Salvaguardias**

Las medidas de salvaguardia se utilizan solamente en situaciones de emergencia

como arma de defensa contra daños graves a las ramas de producción nacional. Por este medio se autoriza a los países a restringir temporalmente las importaciones si, tras investigaciones realizadas por las autoridades competentes, se comprueba que las importaciones han aumentado en tal magnitud que perjudican gravemente la rama de producción nacional que produce productos similares o directamente competidores.

Las medidas de salvaguardia sólo podrán aplicarse después de que las autoridades investigadoras hayan determinado que:

- Las importaciones de un producto están aumentando cada vez más, ya sea en términos absolutos o en relación con la producción nacional.
- Dichas importaciones causan o amenazan causar daño grave al conjunto de productores del país importador de bienes similares o directamente competidores.

Sin embargo, esta protección es temporal, ya que su finalidad primordial es dar a la rama de producción afectada solamente el tiempo necesario para prepararse a hacer frente a una competencia más intensa una vez que se han eliminado las restricciones.

Las medidas de salvaguardia se aplican durante períodos limitados. El período inicial máximo de aplicación de una medida de salvaguardia es de 4 años.

El acuerdo impide que los países eludan los plazos fijados para las medidas de salvaguardia, prohibiendo la reintroducción de una protección respecto del mismo producto durante un período igual al de la medida original.

### **b) Medidas Sanitarias y Fitosanitarias**

Las medidas sanitarias y fitosanitarias son aquellas que se adopten para proteger la vida o la salud humana, animal y vegetal, de los riesgos que surjan de enfermedades o plagas de animales o vegetales, o de aditivos o sustancias contaminantes en alimentos. Las medidas sanitarias o fitosanitarias comprenden todas las leyes, decretos, reglamentos, prescripciones y procedimientos pertinentes, con inclusión, entre otras cosas, de: criterios relativos al producto final; procesos y métodos de producción; procedimientos de prueba, inspección, certificación y aprobación; regímenes de cuarentena, incluidas las prescripciones pertinentes asociadas al transporte de animales o vegetales, o a los materiales necesarios para su subsistencia en el curso de tal transporte; disposiciones relativas a los métodos estadísticos, procedimientos de muestreo y métodos de evaluación del riesgo pertinentes; y prescripciones en materia de embalaje y etiquetado directamente relacionadas con la inocuidad de los alimentos.

Esos preceptos tienen como propósito impedir el uso de medidas sanitarias y fitosanitarias como restricciones disfrazadas al comercio, salvaguardando el derecho que tiene cada país para adoptar sus propias medidas sanitarias y fitosanitarias para la protección en su territorio de la vida o salud humana, animal y vegetal.

Se establecen preceptos para la evaluación del riesgo, que incluyen aquellos para la evaluación de la probabilidad de entrada, radicación o propagación de plagas y enfermedades. Las medidas sanitarias y fitosanitarias se fundamentarán en una evaluación del riesgo a la vida humana o la salud animal o vegetal, considerando las técnicas de evaluación del riesgo desarrolladas por las organizaciones

internacionales de normalización como la Comisión del Codex Alimentarius y la Convención Internacional para la Protección de las Plantas, entre otras.

Sin embargo, un país podrá conceder un periodo para que los bienes de otro país cumplan gradualmente con nuevas medidas, toda vez que ese periodo sea compatible para asegurar el nivel de protección sanitario y fitosanitario establecido por el país importador.

Los países hacen esfuerzos por erradicar plagas y enfermedades de su territorio, al mismo tiempo que protegen sus fronteras por el reingreso y diseminación de cualquiera de las mismas, ya que representan altos riesgos económicos en la producción local.

Por ello, cada país debe alcanzar un nivel adecuado de protección, evaluando el riesgo, tomando en cuenta los costos de control, de erradicación de la plaga o enfermedad en su territorio y la relación costo eficiencia de otros posibles métodos para limitar el riesgo.

### **Pasos a seguir para crear una medida sanitaria y fitosanitarias**

El pilar de los tratados es facilitar el comercio, por lo cual, cualquier medida impuesta debe ser global y fundamentada en principios científicos. Global porque se aplicará a extranjeros y nacionales por igual, y fundamentada científicamente como prueba del “sincero” deseo de proteger la salud. Los pasos a seguir son los siguientes:

1. Analizar cuales son los efectos negativos que se quiere combatir.
2. Determinar que protecciones respecto al tema o qué acuerdos previos vigentes se tienen con el país exportador para hacerlo antes de adoptar un nuevo instrumento.

3. Hacer un estudio científico profundo que argumente con claridad el nivel de protección necesario para el caso en estudio. Para dar validez a los métodos de evaluación de riesgo, estos se deben basar en normas internacionales.
4. El país sobre el cual se aplicará la norma en cuestión, puede realizar estudios de riesgo para corroborar la validez de la información presentada por la contraparte y la necesidad de establecer la norma. Adicionalmente, puede sugerir métodos alternativos que sean menos restrictivos al comercio, pero que brinden la misma protección, así como solicitar aplicaciones graduales de la medida.
5. El país importador puede solicitar una medida provisional mientras se desarrolla la investigación adicional; el proceso requiere del establecimiento de un plazo para completar la investigación a partir de la fecha en que el país exportador entrega la información adicional requerida para completarla; posteriormente se procede a modificar la medida provisional.

Una vez aprobada la norma sanitarias y fitosanitarias, los países suscriptores son responsables de que sus productos cumplan con los requerimientos establecidos a partir de los principios acordados, y el éxito de la función social de su aplicación dependerá del nivel de desarrollo científico del país, del acceso de investigación financiada para fundamentar su posición, la ética de los países exportadores para supervisar los procesos de sus industrias y la capacidad de cada país de velar por sus intereses.

### **Controversias y posibilidades de solución.**

Una controversia se da cuando los países firmantes tienen cierta discrepancia en cuanto a lo acordado en el acuerdo del TLC.

La solución de controversias lo que busca es crear un instrumento mediante el cual se garanticen los derechos y obligaciones adquiridas por los países en el marco del tratado en particular.

La solución de controversias en el TLC puede ser abordado desde las siguientes perspectivas o ámbitos:

1. Solución de Controversias Estado Vs. Estado.
2. Solución de Controversias Inversionistas Extranjeros Vs. Estado.
3. Solución de Controversias por prácticas desleales.

### **Características de la solución de controversias:**

- Se aplica entre los Estados partes del TLC.
- Permite a los Estados defender los intereses de sus exportadores cuando éstos se vean afectados por barreras comerciales.
- Se aplica a todos los Capítulos, salvo disposición expresa en contrario.
- Admite participación de amicus curiae (amigo de la corte).

### **Ámbito de Aplicación de la solución de controversias:**

- Aplicación o interpretación del Tratado.

- Incumplimiento del Tratado.
- Anulación o Menoscabo (ciertos temas).
- Capítulo Laboral y Capítulo de Medio Ambiente.

**Etapas para la solución de controversias:**

1. Consultas.
2. Comisión del Libre Comercio del TLC.
3. Grupo Especial
4. Cumplimiento y aplicación de medidas compensatorias.

**Unidad III:****Documentos de Exportación.****Exportación**

Toda persona natural o jurídica que vaya a realizar por primera vez una exportación, deberá registrarse en el Centro de Trámites de Exportación (CENTREX), del Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR), como exportador. El proceso de inscripción como exportador no tiene costo y el proceso de inscripción dura aproximadamente 30 minutos.

Para tal efecto el interesado deberá llenar la tarjeta de Exportador y presentar los siguientes documentos, estos dependerá de la figura con que se registre, dicha información deberá presentarse en original y copia:

**Persona Natural**

1. Número de Identificación Tributaria (NIT), actualizado como "importador".
2. Carné de Contribuyente el IVA
3. Documento Único de Identidad (DUI), Carné de Residencia u Pasaporte, del exportador y de las personas autorizadas que firmarán en nombre del exportador.
4. Carné del Centro de Desarrollo Pesquero (CENDEPESCA), si se exportan productos pesqueros.
5. Diario Oficial o autorización del Ministerio de Economía, si la persona está calificada como Depósito para Perfeccionamiento Activo.

## **Empresa**

1. Número de Identificación Tributaria (NIT) de la empresa
2. Carné de Contribuyente del IVA, (si aplica)
3. Escritura de Constitución de la empresa (debidamente inscrita en el Centro Nacional de Registros)
4. Punto de Acta o Poder donde se especifica la representación legal de la empresa. (Si de acuerdo a la Escritura de Constitución está vencida u otros)
5. Para el caso de sucursales extranjeras no inscritas en el registro de comercio, no se aplica lo del numeral 3 y 4; sin embargo, debe presentar el Poder del Representante Legal, en idioma español y en el idioma extranjero que corresponda, autenticado por el Cónsul de El Salvador, en el país de origen de la empresa y del Ministerio de Relaciones Exteriores de El Salvador o en su defecto, con la APOSTILLE, según el Convenio de Corte Internacional de Justicia, de la Haya, de 1961, sobre “Eliminación del Requisito de Legalización de Documentos Públicos Extranjeros”.
6. Para el caso de Cooperativas, no aplica el numeral 3, sin embargo, debe presentar el Acuerdo del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), publicado en el Diario Oficial.
7. Documento Único de Identidad (DUI), Carné de Residente o Pasaporte, del Representante Legal y de los funcionarios que autorizarán las exportaciones en nombre de la empresa.
8. Carné de la Dirección General de la Pesca y Acuicultura (CENDEPESCA), si se exportan productos pesqueros.

9. Diario Oficial de la autorización del Ministerio de Economía, si la empresa está calificada como Depósito para Perfeccionamiento Activo o acogida a la Ley de Reactivación de las Exportaciones.
10. Contratos de Arrendamiento y de Cesión de Beneficios vigente celebrado entre el administrador de la Zona Franca privada y el exportador, cuando éste último opere en Zona Franca.

Los originales de los documentos serán devueltos inmediatamente después de haber sido confrontados con las respectivas fotocopias. Si alguno de los documentos no puede ser presentado en original, deberá presentarlo notariado.

Las personas registradas en la Solicitud de Inscripción de Exportador, son las únicas que podrán autorizar vía internet las exportaciones y/o firmar las distintas operaciones de exportación; por esta razón, si un funcionario designado es por el exportador deja de laborar o es removido del cargo, es importante notificarlo inmediatamente al CENTREX mediante carta firmada por el representante legal cuando es empresa o por el interesado si es persona natural.

## **Trámites Exportación**

### **1. Solicitud de exportación**

Para efectuar las exportaciones, es necesario llenar y presentar al CENTREX la Solicitud de Exportación. Este documento le permite al Banco Central de Reserva de El Salvador conocer las condiciones y los términos en los cuales se exporta, además de otros detalles de la transacción. El objeto es tener un registro de las exportaciones para efectos de estadísticas y conocer las fuentes de ingreso de las divisas que se generan de las ventas al exterior. El proceso es gratuito y dura

aproximadamente 30 minutos.

Una vez aprobada la exportación, el Banco Central de Reserva extiende los formularios respectivos, los cuales se entregan al exportador para que los presente en las aduanas de salida. Este proceso de solicitud y aprobación puede hacerse a través de internet, desde la empresa.

## **2. Registro previo en instituciones gubernamentales para aquellos productos que lo requieran.**

Entre los productos que requieren un registro previo tenemos:

- Café (tostado o en grano)
- Productos textiles
- Semillas
- Productos pesqueros, entre otros.

## **3. Elaboración de la Declaración de Mercancías (DM) o Formulario Único Centroamericano (FAUCA).**

Para todas las exportaciones que se realicen fuera de Centroamérica y Panamá, es necesario llenar la **Declaración de Mercancías** y presentarla al CENTREX, independientemente del valor de la exportación. Ver formulario A. en pág. 66.

Para las exportaciones a Centroamérica y Panamá se utilizará el **Formulario Aduanero Único Centroamericano (FAUCA)**, este hace las veces de certificado de origen, asimismo, complementa la factura comercial.

Una vez aprobada la exportación, el BCR, extiende la autorización en el mismo documento, el cual deberá presentarlo el exportador en la aduana de salida. Este tramite lo puede hacer personal o por medio del Sicex por internet.

#### **4. Elaboración del Certificado de Origen.**

Son documentos que se utilizan para dar fe del origen del producto que se exportará a los mercados que así lo exigen. En nuestro caso sirven para dar testimonio de la fabricación, el cultivo, el nacimiento o la extracción del producto en El Salvador.

Para exportar a los países de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), se utiliza un certificado de origen si el producto está sujeto a reducción de impuestos, en virtud de ciertos acuerdos de alcance parcial suscritos entre El Salvador y algunos países.

Algunos países no otorgantes de preferencias exigen en las aduanas de entrada un certificado de origen, por ello el CENTREX ha elaborado un formato para esas exportaciones.

En los países otorgantes del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), por medio del cual muchos países en desarrollo reciben una disminución o eliminación de impuestos en tales mercados, es necesario presentar el certificado de origen, para que se materialicen esas preferencias. Este se adquiere en el CENTREX, una vez lleno se presenta con dos copias de la factura comercial para dar a conocer los detalles de la transacción.

Los tiempos de duración para estos trámites son de 30 minutos y los Certificados Fitosanitarios cuestan \$5.71 + 13% IVA por cada operación, para los Certificados Zoosanitarios su valor es de \$28.57 + 13% IVA por cada operación.

## 5. Documentos exportación

- **Declaración de Mercancía (DM).**

Para todas las exportaciones que se realicen fuera de Centroamérica y Panamá, es necesario llenar la **Declaración de Mercancías** y presentarla al CENTREX, independientemente del valor de la exportación. Ver formulario A en pág. 66.

- **Declaración Aduanera como Re-Exportación.**

Cuando una mercadería proveniente del exterior se despacha a un país, para ser transformada y luego volverla a embarcar con cualquier destino. Se dice que esa mercadería a sido “reexportadas”, por que ha sufrido dos exportaciones: Desde su país de origen hacia el territorio de tal o cual país y desde este hacia un tercero después.

- **Factura Comercial de Exportación**

Documento elaborado por el exportador o el expedidor de fletes, requerido por el comprador extranjero, para comprobar la propiedad y hacer los arreglos de pago necesario al exportador. Debe contener información básica sobre la transacción, como la descripción de los bienes, la dirección del remitente y del vendedor, y los términos y condiciones de entrega y pago. En algunos casos se utiliza la factura comercial para tasar los derechos arancelarios.

- **Manifiesto de carga.**

Documento en el cual se detalla la relación de las mercancías que constituyen la carga de un medio o una unidad de transporte, y expresa los datos comerciales de las mercancías.

- **Certificado de Origen.**

Es un documento que da fe del origen del producto que se exportará a los mercados que así lo exige y sea requerido por el importador, otro caso es cuando se cuenta con un tratado de libre comercio, será el exportador quien lo elabore, lo firme y selle de acuerdo al formato negociado y bajo su responsabilidad que la información que contiene es real.

- **Certificados sanitarios y fitosanitarios. (Emitidos por MAG/MSPAS).**

El certificado sanitario es obtenido en el Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social y algunos casos en el Ministerio de Agricultura y Ganadería. Para poder obtener el certificado fitosanitario se debe estar registrado en la Dirección General de Salud Vegetal y Animal del Ministerio de Agricultura y Ganadería. Dicha Dirección se encarga de elaborar el certificado oficial luego de la verificación física del producto a exportar. Ver formulario B en pág. 67.

- **Documentación respectiva del tipo de transporte. (La adecuada al producto)**

- Vía Marítima: Requiere de un Conocimiento de Embarque, es decir, de un recibo de las mercancías emitida por la compañía transportista. Es un título de propiedad transferible que permite al tenedor de una de las copias negociables reclamar la entrega de las mercancías.

- **Vía Aérea:** Requiere una Carta de Porte aéreo comúnmente conocida como Guía Aérea. Es el documento por medio del cual se formaliza el Contrato de Transporte Aéreo de Mercancías.
- **Póliza y Certificado de Seguro:** documentos que los obtiene el exportador al efectuar un contrato de seguro con alguna compañía aseguradora local. Esto dependerá de la forma de negociación y el Incoterms utilizado para la exportación. El monto por pagar (prima) depende de los factores que la empresa aseguradora toma como criterios para su fijación. Los factores que la aseguradora considera o analiza son, principalmente, la naturaleza del producto (su fragilidad, su carácter perecedero, entre otros.), el valor de la mercadería asegurada, el tipo de empaque utilizado, el tipo de transporte que se utilizará, la ruta (la zona geográfica del destino), los riesgos que deberán ser cubiertos. Con estos datos y otros referentes al embarque (puerto de destino, compañía naviera, entre otros) con esta información que el exportador proporciona la aseguradora fija la prima a pagar.

Dentro de las pólizas encontramos dos modalidades: la póliza individual y la flotante. La primera se utiliza para un solo embarque y la aseguradora extiende el respectivo certificado de seguro, el cual es enviado al importador. La segunda póliza cubre los riesgos de varios envíos por un período determinado. A medida que se efectúan los embarques amparados por esta póliza, se van emitiendo los respectivos certificados, los cuales son enviados al importador directamente a través de bancos, dependiendo de la forma de pago que se hubiera determinado.

- **Certificado de Peso y Calidad**

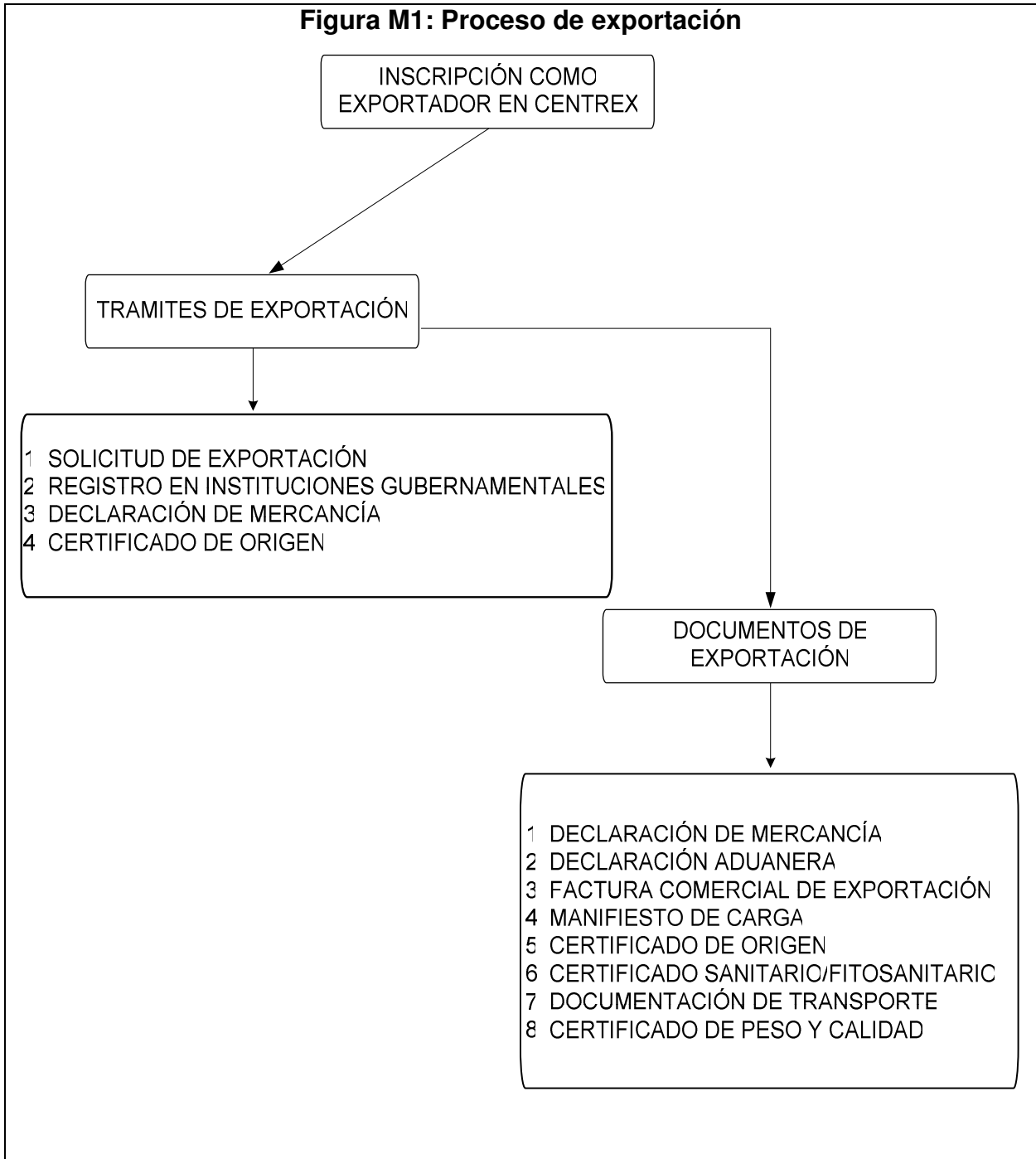
Los extienden las instituciones autorizadas y permiten al importador conocer el peso exacto del producto, en el momento en que se exporta (agropecuarios, sobre todo), y también su calidad, es decir, si la mercadería corresponde a la orden de compra efectuada de conformidad a las muestras. Este certificado generalmente es a petición del importador, y se anexa al conjunto de documentos de embarque.

- **Proceso de autorización y salida de mercancías**

El pre-trámite de los documentos de exportación se realiza en la Ventanilla Única de Comercio Exterior, ya sea en las oficinas del CENTREX, o bien, en las oficinas descentralizadas en cada aduana de salida. En este procedimiento se revisan los documentos anteriormente mencionados y se verifica la consistencia de la información. Este pretrámite puede ser realizado en forma directa por el exportador a través de los servicios de una agencia aduanal.

Una vez autorizado el pre-trámite de exportación, el exportador procede a la entrega de la mercancía y la documentación correspondiente al transportista, para que éste se encargue de la entrega y de los trámites aduanales. El exportador debe tener el cuidado de que la agencia aduanal que utilice cuente con representación en la Aduana por la cual saldrá la mercancía, ya que es necesaria la firma de un agente aduanal.

**Figura M1: Proceso de exportación**



Elaboró: Arias - Hernández- Jiménez

#### **Unidad IV:**

##### **Requisitos de acceso al Mercado Europeo**

La verificación del cumplimiento de las Normas Técnicas se lleva a cabo de la siguiente forma:

- La mayoría de los controles: no se efectúan en frontera pero durante la comercialización por parte de Autoridades de vigilancia del Mercado de cada Estado Miembro.
- Sólo una minoría de los controles: se efectúan durante el despacho (Aduanas y otras autoridades) o después el despacho (a posteriori: por parte de Autoridades aduaneras en casos limitados)
- Controles muy limitados: durante el pre-embarque.

Si los controles concluyen a la no conformidad con el Reglamento Técnico:

Si posible, el importador debe poner las mercancías en conformidad con las exigencias normativas

- Si no, prohibición de la comercialización y destrucción de las mercancías
- Adicionalmente, según la gravedad del incumplimiento y la legislación de cada Estado miembro se pueden aplicar multas o sanciones penales.

Los controles posibles en el punto de entrada son los siguientes:

Realizados por Aduanas y, cuando les llamen, Autoridades Vigilancia:

**Control documental (Principal):** declaraciones de conformidad, informes de ensayos presentados por el importador, entre otros.

Puede ser completado por:

**Control físico:** marcado CE, etiquetado, noticias explicativas, correspondencia entre los informes de ensayos y los productos, nombre y dirección del responsable de la comercialización en el mercado, búsqueda de índices visuales de no conformidad.

**Control en laboratorio:** análisis de los productos para verificar su conformidad con Reglamentos Técnicos (los productos no pueden ser puestos en libre práctica antes de la obtención de los resultados de los controles). Realizados, según el Estado Miembro por laboratorios aduanas o independiente.

Los controles para productos de origen no animal se realizan de la siguiente forma:

#### **1. Despacho Aduanero:**

Instrucciones de las Autoridades de Vigilancia a Aduanas sobre las características que deben presentar los productos y Notificación de personas competentes en caso de problemas con productos de origen no animal.

Sobre los productos preenvasados las Aduanas verifican:

- La denominación de venta
- La fecha de durabilidad mínima o la fecha de conservación
- El nombre del fabricante o del vendedor establecido en la UE
- Directiva (CE) 2000/13 sobre etiquetado y otras Directivas aplicables.

## 1. Posterior:

Controles aduaneros posibles + Autoridades vigilancia del mercado durante comercialización

### **Cumplir con la legislación sanitaria y de protección al medio ambiente.**

La Unión Europea en materia fitosanitaria exige que los productos exportados cumplan con la Directiva 2000/29/CE, que es la que rige los elementos sobre organismos nocivos.

### **Se exige la certificación EUREPGAP**

Certificación establecida por EUREP (Euro Retailer Produce Working Group) y basada en GAP (Good agricultural Practice).

EUREP es una Organización privada de distribuidores, establecida en 1997 en Colonia, Alemania. La certificación fue establecida primero para frutas frescas pero se utiliza actualmente para otros productos agrícolas.

Un número creciente de cadenas de supermercados europeos exigen el respecto de Eurep Gap por parte de sus proveedores internacionales.

Es un programa privado y voluntario de certificación de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA). Las exigencias Eurep Gap definen un estándar mínimo aceptable para la producción y su comercialización.

Si los productores aplican el HACCP, exigido por la normativa europea obligatoria sobre higiene, no tendrán normalmente problemas para obtener la certificación Eurep Gap que se basa en el respecto de los principios HACCP.

Eurep Gap certifica a los productores agrícolas, no a los exportadores, pero también verifica la aplicación de las buenas prácticas en el transporte desde el lugar producción (sembradío) hasta el lugar de transformación.

Los reglamentos para la producción agrícola exigidos por la Unión Europea son los siguientes:

Aspecto	Reglamento Técnico
Higiene	Reglamento 852/2004 - reglas sobre higiene de los productos alimenticios
Contaminantes	Reglamento 466/2001
Pesticidas	Directiva 76/895
Embalaje	NIMF 15

Para los productos derivados del pescado es exigido el cumplimiento de la Directiva 89/108 para embalaje, la Directiva 2000/13 en etiquetado y el Reglamento 2406/96 para la comercialización del producto.

### **Cumplir con las regulaciones en materia de Normas de Origen.**

Las Normas de Origen consisten en un conjunto de requisitos que debe cumplir una mercancía final en su proceso productivo, en relación con la utilización de insumos y bienes intermedios, para definir su nacionalidad si es el caso de un país, o de un territorio geográfico, cuando se trata de un conjunto de ellos. En el caso de un Acuerdo de Integración Económica (AIE), que a lo menos contenga preferencias arancelarias, su principal función es que permite que el comercio recíproco se beneficie de ellas en el mercado importador. Un producto siempre cumple norma de origen cuando es elaborado enteramente en un territorio. Cuando este no es el caso, suelen utilizarse tres criterios: salto arancelario, alguna exigencia de transformación o de incorporación de valor agregado.

### **Unidad V:**

#### **Modelo para implementar el manual de exportación a las PYMEs del sector agroindustrial en El Salvador**

En este apartado, se detalla la elaboración del Modelo para Implementar el manual de exportación a las PYMEs del sector agroindustrial en El Salvador.

Como primer punto, se expone una representación genérica del modelo y sus diferentes etapas, en relación con el ciclo de mejora continua (Ciclo Deming); seguidamente se presentan los objetivos, alcance y definiciones del modelo.

En lugar de empezar por la Planificación se debe comenzar por la Verificación. Esto supone que no se diseña “desde cero” sino que buscamos mejorar, corregir u optimizar un proceso que ya está en marcha. El Ciclo se denomina comúnmente CAPDO y consiste en aplicar la siguiente secuencia de trabajo:

Verificar (Check)

Analizar (Act)

Planificar (Plan)

Hacer (Do)

#### **Verificar**

Se debe comprobar el cumplimiento en base a lo planeado (ideal). Por ejemplo, en cuanto al cumplimiento de los requisitos exigidos a las exportaciones o prácticas ligadas a las Buenas Prácticas de Manufactura o Agrícolas.

Para verificar se hacer uso de técnicas como:

- Hojas de Chequeo.
- Análisis Gráficos.
- Lista de Verificación.
- Indicadores de performance.

Con las que se analiza el impacto que los pequeños cambios están consiguiendo los resultados deseados.

### **Actuar**

El eje de este paso consiste en analizar el fenómeno para encontrar la causa raíz. Una vez que disponemos la mayor cantidad de datos posibles, brindados por el paso anterior, procedemos a su análisis. Por eso el objetivo es ahora entender las razones de que lo planeado no este resultando. No se trata de quedarse en el síntoma, sino de averiguar cabalmente qué fue lo que lo produjo. Muchas veces las causas de un problema no están dentro de la empresa, como en el caso de los proveedores de materia prima que no este de acuerdo a lo normado por la Unión Europea. Actuar también involucra a otras personas a las que se afectará por el cambio y cuya cooperación se necesita para poder llegar a lo ideal.

Para el actuar se hace uso de las siguientes técnicas, el uso de las mismas depende del problema a resolver:

- Mapa de Procesos.

- Estandarización de Procesos.
- Entrenamiento formal para el proceso estándar
- 5 Por Qué
- Diagrama Causa – Efecto (Ishikawa)
- Mapa de Tiempos de Operación
- Análisis PM
- Matriz de la Calidad

### **Planificar**

Encontrada la causa, debemos planear la implantación de las mejoras con responsables y plazos. Conviene definir los indicadores y la gestión más apropiada para visualizar la efectividad de las acciones planteadas.

Entre las técnicas para planificar están:

- Mapa de Clientes/Suplidores.
- Diagramas de Flujos
- Análisis de Pareto.
- Tormentas de Ideas
- Árbol de Falla/Solución
- Matriz Evaluación

### **Hacer**

Finalmente llegó el momento de poner en práctica la solución. Hacerlo de ésta

forma no será una acción inmediata al estímulo que la generó, sino el resultado de una acción reflexionada y que apunta a solucionar definitivamente el problema.

Entre las técnicas que se utilizan tenemos:

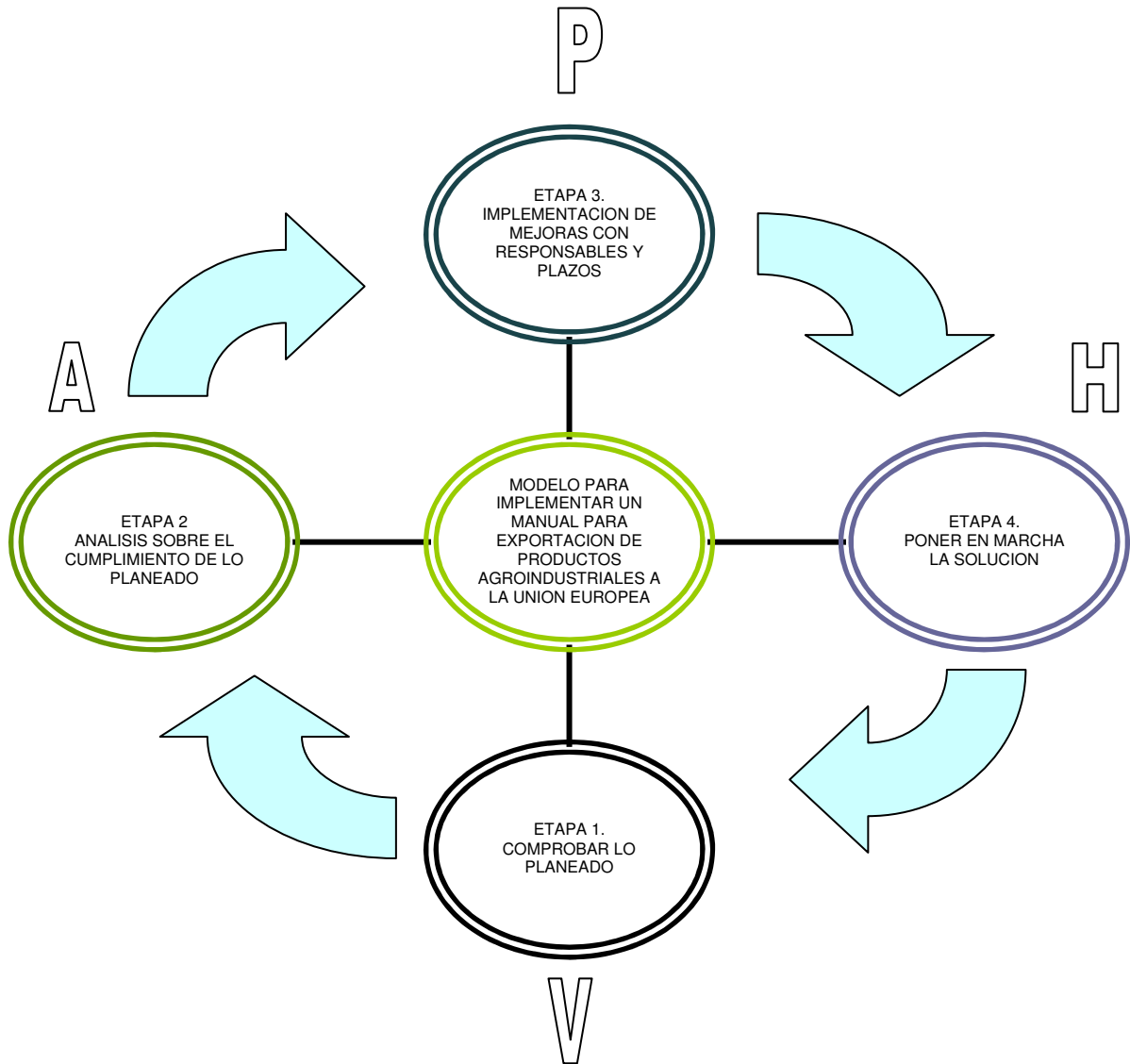
- Herramientas de liderazgo
- Diseño de experimento
- Resolución de Conflictos
- Entrenamiento en el trabajo

Por otra parte, se esquematizan los diferentes puntos que conforman la exportaciones hacia la UE y su correspondencia a cada etapa del modelo, haciendo también, una breve descripción de estos puntos.

El contenido del modelo está formado principalmente, por los diferentes procedimientos que describen la metodología a seguir para la ejecución de las diferentes etapas del mismo. En estos procedimientos se detallan los objetivos, alcances, responsabilidades y los pasos que conforman el mismo.

Para finalizar con algunas recomendaciones a las PYMEs que actualmente exportan, se formulan propuestas en cuanto a normas y reglamentaciones que deben poseer éstas para un buen manejo de sus productos. Estas pueden consultarse en los siguientes complementos: Apéndice A: Buenas Prácticas de Manufactura; Apéndice B: Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos de Proceso (HACCP); Apéndice C: Procedimientos para administrar la higiene y seguridad alimentaria de los productos agroindustriales; Apéndice D: Codex Alimentarius e Incoterms.

**Figura M2: Representación genérica del modelo para implementar un manual para la exportación de productos agroindustriales a la Unión Europea, y su relación con el Ciclo Deming.**



Elaboró: Arias - Hernández- Jiménez

## **1 Objetivos**

- Proporcionar la información necesaria acerca de los procedimientos que deben de realizarse para el cumplimiento de aceptación de los productos agroindustriales en la UE, contemplados en las etapas de implementación y operación, verificación y acción correctiva y revisión por la gerencia.
- Proporcionar la información necesaria para la realización de la identificación y evaluación de riesgos, a través de la documentación proporcionada para la valoración general de puntos críticos de proceso en las empresas, que es parte de las exigencias de la UE.

## **2 Alcance**

El modelo presentado tiene aplicabilidad para las pequeñas y medianas empresas del sector agroindustrial de El Salvador.

## **3 Definiciones**

HCCP: Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos de Proceso.

Modelo: Descripción lo más exacta posible de un sistema y de las actividades llevadas a cabo en él.

Norma: Las normas son documentos técnicos de aplicación repetitiva o

continuada; elaborados por un organismo reconocido por consenso de las partes interesadas.

Partes interesadas: Individuos o grupos interesados en la exportación a la Unión Europea o afectados por el desempeño en higiene y seguridad ocupacional en la empresa.

Procedimiento: Se refiere a la descripción de una actividad, detallando quién, dónde, cuándo y cómo se hará dicho procedimiento, involucrando en su desarrollo a los diferentes responsables, inclusive de procesos diferentes.

Seguridad y Salud Ocupacional (SSO): Se ocupa de proteger la salud de los trabajadores, controlando el entorno del trabajo para reducir o eliminar riesgos.

Sistema Interno de Exportación (SIE): Se refiere a la descripción de los pasos lógicos que una empresa debe realizar para exportar sus productos o servicios hacia el mercado internacional.

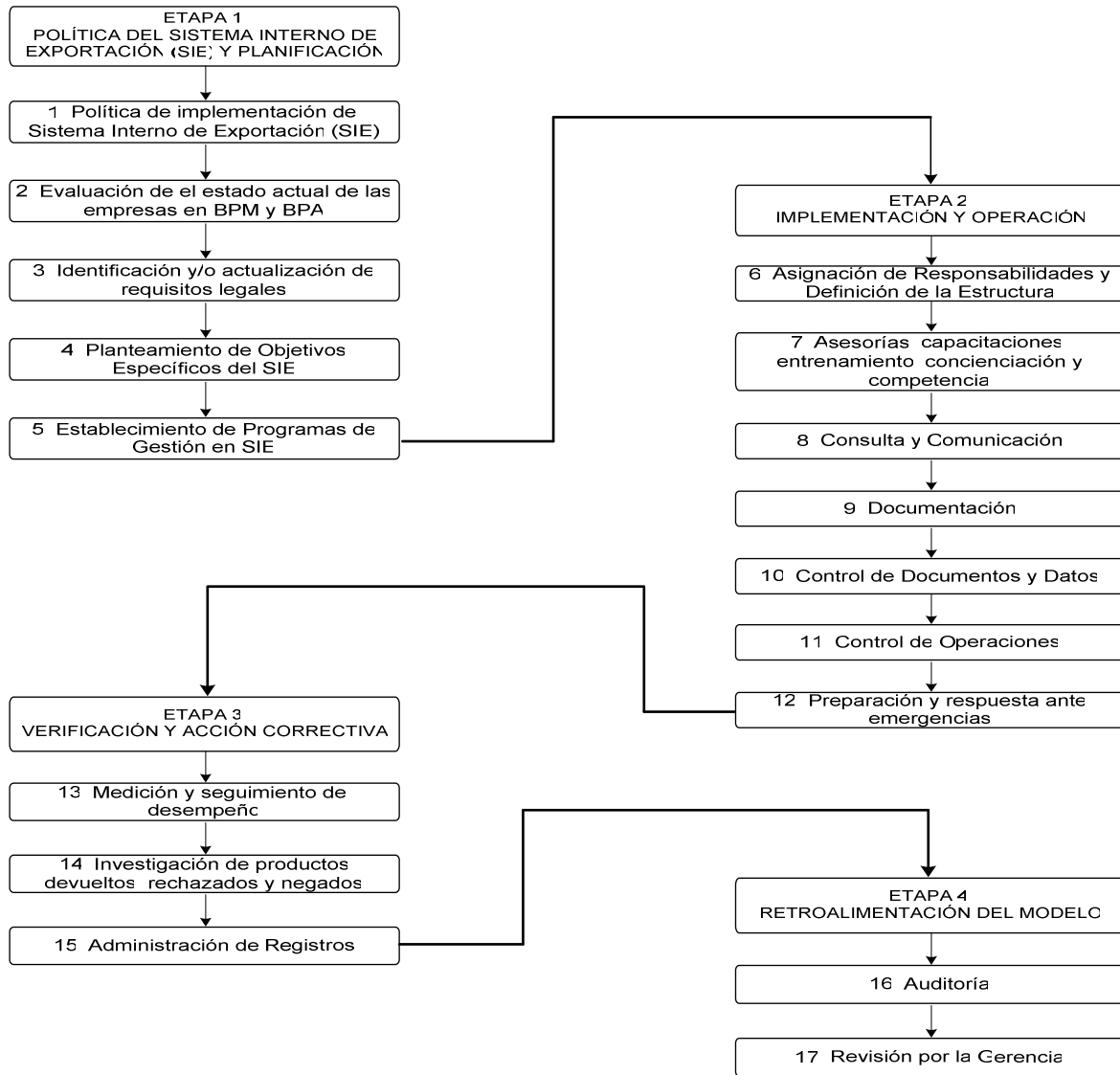
#### 4 Cuadro de responsabilidades

Responsable	Actividad
1. Gerente General	Aprueba la Política de SIE, asigna responsabilidades en materia de SIE a lo largo de la línea jerárquica de la empresa, y organiza el comité de SIE, conformado por: el Gerente de Exportaciones, Gerente de Seguridad, Higiene y

<b>Responsable</b>	<b>Actividad</b>
	Ambiente, Jefe del Depto. de Seguridad e Higiene, Gerentes de Línea y Supervisor General.
2. Jefe del Depto. de Seguridad e Higiene	Realiza la evaluación de riesgos y la identificación de requisitos legales y otros; e informa de los resultados obtenidos al Gerente General y a los Gerentes de Línea.
3. Gerente General	Convoca una reunión con comité de SIE para determinar objetivos, metas y programas de gestión de SIE; así como el tiempo de ejecución de cada uno de ellos para su posterior implementación por parte del comité de SIE.
4. Comité de SIE	Implementa los programas de gestión de SIE; las asesorías, capacitaciones, entrenamiento, concienciación, competencia y los planes de emergencia; los cuales son controlados posteriormente.
5. Jefe del Depto. de Seguridad e Higiene	Efectúa el control a las actividades y operaciones que representan riesgos, e informa al comité de SIE los resultados obtenidos.
6. Comité de SIE	Realiza auditoría al Sistema de Gestión en SIE, e informa al Gerente General los resultados obtenidos.

<b>Responsable</b>	<b>Actividad</b>
7. Gerente General	Revisa los resultados del desempeño del Sistema de Gestión en SIE y de la auditoría; a partir de los cuales toma decisiones enfocadas a la mejora continua.

### 5. Etapas del modelo para la implementación de un manual de exportación de productos agroindustriales a la UE



**Figura M3: Representación esquemática de las Etapas del Modelo para Implementar un manual de exportación de productos agroindustriales a la UE**

### **ETAPA 1:**

1. El modelo tiene como punto de partida el compromiso de la Alta Gerencia hacia el Sistema Interno de Exportación (SIE), lo cual planteará las normas, reglamentos y procedimientos lógicos para la exportación de productos agroindustriales al mercado europeo, sin incluir aquellos que se encuentran protegidos bajo el SGP plus. El SIE debe estar enfocado en el cumplimiento de los requisitos exigidos a las exportaciones.

2. La evaluación de las PYMEs agroindustriales en las Buenas Prácticas de Manufactura y Buenas Prácticas Agrícolas, es un punto básico del modelo ya que serán la herramienta básica para la obtención de productos seguros para el consumo humano y es necesaria para poder minimizar los riesgos de contaminación del cliente interno y el externo.

3. La identificación y/o actualización de requisitos legales contribuye a que la empresa esté consciente y entienda cómo sus actividades se ven, o se verán, afectadas por la falta de aplicación de requisitos legales y demás requisitos; así como por la falta de comunicación de éstos al personal involucrado y partes interesadas.

4. El planteamiento de objetivos del Sistema Interno de Exportación, se enfoca a la minimización de los riesgos críticos identificados en la evaluación anterior. Al establecer objetivos, es necesario que en lo posible éstos sean medibles, pues de ello depende el logro de las metas perseguidas.

5. Los programas de gestión en: BPM, Higiene y Seguridad Industrial, Seguridad y Salud Ocupacional, entre otros, representan concretamente los planes de acción para el cumplimiento de los objetivos planteados anteriormente.

#### **ETAPA 2:**

6. Al asignar responsabilidades en cada uno de los programas de gestión antes mencionados, así como también al definir una estructura jerárquica para la actuación en cada etapa del modelo; se facilita la gestión efectiva de una cultura preventiva y acciones proactivas a las BPM.

7. Las asesorías, capacitaciones, entrenamiento, concienciación y competencia, abarca no solamente el grado de conciencia que deben adquirir los empresarios y los trabajadores acerca de la importancia de una actitud proactiva a la exportación de sus productos, así como también a los cambios en sus funciones y lugares de trabajo; sino también el grado de competencia en términos de educación, entrenamiento y experiencia apropiada, que contribuya a la entrega de productos de calidad.

8. La consulta y comunicación promueven la participación de todos los individuos; desde los empresarios y todos sus trabajadores deben tener como meta la mejora continua con el fin de mejorar la calidad de los productos de su empresa; promoviendo en sus empleados que estos se sientan motivados a crear, mantener y fomentar una actitud proactiva ante la higiene, seguridad y salud ocupacional, así como alcanzar la satisfacción personal por el aporte dado.

9. Los elementos claves del modelo y su funcionabilidad; deben documentarse adecuadamente, de tal manera que se asegure la comprensión de éstos, así como su operabilidad efectiva y eficiente. Esta documentación debe incluir un manual de exportación de productos agroindustriales a la UE que incluya los requisitos necesarios exigidos para su ingreso y la documentación aduanal.

10. El control de documentos y datos, permite identificar y regular toda aquella información crítica y documentada relativa al funcionamiento del modelo; y mantenerla disponible y accesible cuando sea requerido, bajo condiciones rutinarias y no rutinarias, incluyendo emergencias. El control de documentos debe ser la base que sustente la aplicabilidad del manual, ya que a través de este paso se verifica la funcionalidad del mismo.

11. El control de las operaciones permite el aseguramiento de que se están cumpliendo las actividades planificadas para la minimización de los riesgos en operaciones; así como el cumplimiento de los objetivos de SIE, la política de SIE y los requisitos legales.

12. Con la preparación y respuesta en casos de emergencia, se definen las acciones pertinentes que como empresa, deben seguirse en caso de que se presenten situaciones de emergencia, mediante procedimientos previamente identificados para solventarlas. Cuando sea apropiado y práctico, la empresa puede probar su capacidad de respuesta con la práctica de simulacros.

### **ETAPA 3:**

13. Al realizar una medición y seguimiento del desempeño del modelo, se identifican parámetros de funcionamiento de éste. También permite una verificación de si la política de SIE y los objetivos de SIE están siendo alcanzados, si los controles de riesgo y los programas de SIE están siendo efectivos, entre otros. Cuando el modelo se considere que no esté cumpliendo con lo planeado, se debe hacer uso del ciclo de mejora continua. Los registros deben ser actualizados de manera planificada para evitar que los procedimientos se vuelvan obsoletos.

14. La investigación y el reporte de productos devueltos, rechazados y negados, tiene como propósito prevenir ocurrencias adicionales de estas situaciones, a través de la identificación y relación con las causas raíz de éstas. Los índices de productos devueltos, rechazados y negados; representan una variable de retroalimentación acerca del cumplimiento de los requisitos exigidos y a los cuales se les debe dar una pronta solución, la cual debe ser pensada y consultada entre el SIE.

15. Con la administración de registros se demuestra que el modelo opera eficazmente, y que los procesos han sido llevados a cabo bajo condiciones seguras. Los registros deben almacenarse de manera que puedan recuperarse fácilmente y protegerse contra todo tipo de daño o pérdida.

### **ETAPA 4:**

16. La auditoría tiene como objetivo revisar y evaluar continuamente la efectividad del modelo, considerando la política y los objetivos de SIE, procedimientos, condiciones y prácticas en los lugares de trabajo. Se recomienda ejecutar

auditorías internas semestralmente, y que éstas sean ejecutadas por personal independiente de quienes tienen la responsabilidad directa por la actividad que se está auditando.

17. La revisión por la gerencia debe hacerse a intervalos definidos, trimestralmente si es posible, y con el propósito de asegurar que el modelo se implemente adecuada y efectivamente de manera perpetua.

## Unidad VI

### Procedimiento Aduanal para Exportar

#### **Ingreso vía terrestre de mercancías para exportación/reexportación.**

El Controlador de Medios de Transporte (un oficial designado por la DGRA), recibe del Transportista la documentación que ampara la mercadería, según corresponda (DM o FAUCA, DMTI/DTI, Nota de Remisión o Envío).

Coteja la información de la documentación contra el medio de transporte verificando que el precinto o marchamo se encuentre intacto (cuando aplique).

Si todo esta en orden, anota la fecha y hora de ingreso, firma y sella en el documento correspondiente y permite el ingreso de la mercancía.

Registra la operación en el formato correspondiente del Control de Entrada de Medios de Transporte.

Cuando ingresa con una DM o FAUCA se proseguirá de la siguiente forma:

#### A. Recepción y registro de la declaración de mercancías.

El Oficial Aduanero recibe dos ejemplares de la Declaración de Mercancías (DM) u original y copias del FAUCA, los cuales en ambos casos tendrían que haberse transmitido previamente por la vía electrónica.

Incluye los documentos adjuntos correspondientes y otros según normativa aduanera vigente al momento de su presentación.

Revisa la DM o FAUCA y coteja con los documentos adjuntos. En caso que proceda la devolución de la declaración o FAUCA se elaborara la Hoja de Devolución de Documentos formato en original, colocando las siglas "H.D." según corresponda:

- En la Declaración de Mercancías transmitida vía Centro de Trámites de Exportación (CENTREX) en la casilla de observaciones.
- Para la DM por Teledespacho se anotará la ADUANA DE SALIDA.

Luego ingresa al sistema informático mediante la opción de modificación de una Declaración Registrada, verifica la información del sistema con los documentos adjuntos y para el caso de las declaraciones del CENTREX completa las casillas pertinentes y la página de Documentos adjuntos.

En caso que no haya establecido la conexión CENTREX-ADUANA, solicita al usuario que investigue con el BCR-CENTREX a fin de corroborar la existencia o inexistencia de la DM en el sistema.

Si se confirma la no existencia de la DM en el sistema de aduana, procede a capturar los datos de la DM en el sistema informático de la aduana (sidunea), previa solicitud del usuario, por escrito, con el visto bueno del Administrador de Aduana.

#### B. Selectividad de la DM o FAUCA

El Oficial Aduanero realiza la operación de liquidar en el Sistema el cual asigna el resultado de selectividad.

Anota la selectividad en la DM formato BCR-CENTREX o SIDUNEA, del FAUCA, con los códigos 01 (Levante Automático), 02 (Aforo Documental) o 03 (Verificación Inmediata). En caso de Selectividad Revisión a Posteriori, se anota 01.

Luego anota fecha de aceptación, estampa sello y firma en la DM o FAUCA en las casillas correspondientes. Además estampa el sello y la fecha en los documentos adjuntos originales.

### C. Entrega de documentos posterior a la selectividad

El Oficial Aduanero procede según el sistema informático de la aduana, a emitir la selectividad, por lo general todas las exportaciones son de color verde, sin embargo en ocasiones puede variar como se detalla a continuación:

#### a) Levante Automático (verde)

Solicita al usuario que anote nombre, firma y fecha al reverso de la DM original o duplicado del FAUCA, los cuales retiene junto con un juego de copias de los documentos anexos.

Entrega el ejemplar de la DM o FAUCA que corresponda, junto con la documentación original anexa.

#### b) Aforo Documental (amarillo)

Efectúa la operación de redirigir la selectividad de amarillo a verde, anotando el No. de Liquidación y fecha en la casilla de observaciones. Solicita al usuario anote nombre, firma y código al reverso de la DM original o duplicado del FAUCA.

Entrega un ejemplar de la DM o FAUCA junto con la documentación original anexa, según corresponda.

Nota: Los documentos retenidos se envían temporalmente al archivo local. Posteriormente se enviarán al Archivo General de la DGA.

#### c) Verificación Inmediata (rojo)

Verifica en el sistema mediante la opción STATUS el código del Contador Vista asignado por el sistema y anota en la DM correspondiente.

Completa el documento Bitácora de Verificación Inmediata y entrega documentos a Contador Vista quien firma de recibido y procede a la Verificación Inmediata.

d) Revisión a posteriori (azul)

Procede de acuerdo al Levante Automático.

D. Verificación inmediata

El Administrador de Aduana elabora y entrega a Contador Vista el Auto de Designación para Verificación Inmediata, en caso que sea necesario reasignar la Declaración de Mercancías o FAUCA a otro Contador Vista; procede a realizar la reasignación respectiva.

El Contador Vista ingresa al sistema de Discrepancias con el número de NIT del exportador, con el objeto de establecer un criterio sobre la conducta tributaria del exportador. Dejando constancia en la Bitácora de Verificación Inmediata.

Luego indica al Guardalmacén de Aduana que coordine con el usuario para que prepare la mercancía para su verificación inmediata (aforo físico).

Nota: Si en el análisis documental, el Contador Vista considera que la inspección física no es necesaria, no la realizara, pero dejara constancia en la bitácora de verificación inmediata con la leyenda Análisis documental y luego ingresa al sistema, efectúa el re-ruteo y la liquidación, estampando firma y sello en la Declaración de Mercancías.

Efectúa la Verificación Inmediata completando la información correspondiente, si existen discrepancias, se procede a colocar la multa correspondiente y envía al usuario a cancelarla.

Para finalizar solicita al usuario anote nombre, firma y fecha al reverso de la DM o FAUCA y entrega al usuario duplicado de la DM, u original del FAUCA, quedándose con copias de todos los documentos que respalden la operación.

## Unidad VII: Formularios

### Formulario A: Declaración de mercancías o DM

República de El Salvador						1) No. /
DECLARACION DE MERCANCIAS						
Ministerio de Hacienda						
Dirección General de la Renta de Aduanas						2) Número de Página 1 de 1
No. BCR 010046794						
3) Código revisor:	4) Fecha Aceptación:	5) Código Aduana:	6) Código Régimen:	7) No. Manifiesto:	8) Fecha Manif.:	
9) Documento de Transporte:		10) Cód. Bodega y Ubicación:		11) Cód. Despachante:	12) Nombre o Razón Social del Declarante:	
13) NT Declarante:	14) NRC Declarante:	15) Cód. País Proc./Dest.:		16) Cód. Transporte:	17) Cód. Dep. Aduanas:	
18) No. Declaración Valor:		19) Total Peso Bruto (Kgs.):		20) Total No. Bultos:		21) Cód. de Bultos Utilizados:
22) Total FOB US\$:	23) Total Flete US\$:	24) Total Prima Seguro US\$:		25) Total Otros Gastos US\$:		26) Total CIF US\$:
27) Números y Fechas de Facturas:				28) Códigos de Documentos Adjuntos:		
				29) Número Certificado Verificación:		
30) No. de Item:		31) Código Arancelario:		32) Descripción Comercial de la Mercancía:		
33) Peso Neto en Kgs.:		34) Peso Bruto en Kgs.:				
35) Cód. País Origen:	36) Cód. Unid. Med.:	37) Cantidad:	38) FOB en US\$:	39) Flete en US\$:	40) Seguro en US\$:	
41) Otros Gtos. US\$:	42) CIF en US\$:	43) %DAI:	44) Monto DAI (en US\$):	45) Monto DAI (US\$):	46) Monto IVA (en US\$):	
47) Declaración Anterior:		Código Aduana:		55) Protesto Bajo Juramento que lo Declarado es Verdad:		56) Legalización de Aduanas:
Régimen:		No. Declaración:		Fecha Aceptación:		
48) Liquidación:		No.:	Fecha:	49) T/C		Nombre, Firma y Sello, Declarante o Despachante de Aduanas
50) Tributo		51) Valor a Pagar - US\$	52) Monto en Garantía - US\$	53) Monto Evento - US\$		Firma y Sello Contador Vista
DAI. Específicos				57) Reservado Entidad Colectora:		
I.V.A.				Monto Interés		
Tasas				Total Recaudado (Colones)		Administrador o Sub-administrador
I.V.A. Serv.						58) Control de Pagos:
Multas:						No.:
Otros						Fecha:
54) TOTAL						59) Observaciones:
Registro No. 010046794		RESERVADO BCR		ESTADOS UNIDOS PARA EFECTOS ADUANALES		
Fecha de Emisión:		CENTREX - BCR		Firma y Sello		
SICEX						

**Formulario B: Certificado fitosanitario para la exportación**

DIRECCION GENERAL DE SANIDAD VEGETAL Y ANIMAL  
 MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA  
 REPUBLICA DE EL SALVADOR, C.A.

CERTIFICADO FITOSANITARIO PARA LA EXPORTACION  
 DIVISION DE CUARENTENA AGROPECUARIA

PARA ORGANIZACION DE PROTECCION FITOSANITARIA DE ESTADOS UNIDOS (U.S.A.)  
 DE ORGANIZACION DE PROTECCION FITOSANITARIA DE EL SALVADOR

No. Reg.: 0100046814

**I. DESCRIPCION DEL ENVIO**

Nombre y Dirección del Exportador :

Nombre y Dirección declarados del Destinatario :

Medios de Transporte Declarado :

Número y Descripción de los Bultos :

Marcas Distintivas :

Punto de Salida Declarado :

Nombre del Producto	Nombre Botánico de las Plantas	Cantidad Declarada
---------------------	--------------------------------	--------------------

Por la presente se certifica que las plantas, productos vegetales u otros artículos reglamentados descritos aquí se han inspeccionado y/o sometido a ensayo de acuerdo con los procedimientos oficiales adecuados y se considera que están libres de las plagas cuarentenarias especificadas por la parte contratante importadora y que cumplen los requisitos fitosanitarios vigentes de la parte contratante importadora, incluidos los relativos a las plagas no cuarentenarias reglamentadas.

Se considera que están sustancialmente libres de otras plagas.

**II. DECLARACION ADICIONAL****III. TRATAMIENTO DE DESINFESTACION O DESINFECCION**

Fecha: \_\_\_\_\_

Tratamiento : \_\_\_\_\_

Producto Químico : \_\_\_\_\_

Duración y Temperatura : \_\_\_\_\_

Concentración : \_\_\_\_\_

Información Adicional : \_\_\_\_\_

Lugar y Fecha de Expedición :

Nombre del Funcionario Autorizado :

**ESTA ES UNA PRUEBA NO ES VALIDO PARA EFECTOS ADUANALES**

(Sello de la Organización)

(Firma)

Esta Organización, División de Cuarentena Agropecuaria de la Dirección de Sanidad Vegetal y Animal del Ministerio de Agricultura y Ganadería, de la República de El Salvador, y sus funcionarios y representantes, declinan toda responsabilidad financiera resultante de este certificado.

Elaboró: Arias - Hernández- Jiménez

## Unidad VIII:

### Apéndices

#### Apéndice A: Buenas Prácticas de Manufactura (BPM)

Las buenas prácticas de manejo constituyen un sistema preventivo que considera los principios y prácticas más apropiadas en la producción de productos frescos. Este concepto se desglosa en Buenas Prácticas Agrícolas y Buenas Prácticas de Manufactura.

Las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), son una herramienta básica para la obtención de productos seguros para el consumo humano, que se centralizan en las instalaciones y procesos productivos, logrando higiene, forma de manipulación y mejores diseños de las instalaciones industriales. Los productos agroindustriales están destinados al consumo humano, por lo que deben cumplir las BPM.

#### Características Generales

- Son útiles para el diseño y funcionamiento de los establecimientos, y para el desarrollo de procesos y productos relacionados con la alimentación.
- Contribuyen al aseguramiento de una producción de alimentos seguros, saludables e inocuos para el consumo humano.
- Son indispensable para la aplicación del Sistema HACCP (Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos de Proceso), de un programa de Gestión de Calidad Total (TQM) o de un Sistema de Calidad como "ISO 9000:2000"<sup>22</sup>.
- Se asocian con el Control a través de inspecciones de los procesos productivos.

Elaboró: Arias - Hernández– Jiménez

<sup>22</sup> ISO 9000:2000 Normas de Sistemas de Gestión de la Calidad.

### **Benéficos de las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM)**

Las BMP garantizan un producto limpio, confiable y seguro para el cliente, alta competitividad, aumento de la productividad, procesos y gestiones controladas, aseguramiento de la calidad de los productos, mejora la imagen y la posibilidad de ampliar el mercado (reconocimiento nacional e internacional), reducción de costos, disminución de los desperdicios, instalaciones modernas, seguras y con ambiente controlado, disminución de la contaminación, así como también creación de la cultura del orden y aseo en la organización, desarrollo y bienestar de todos los empleados, desarrollo social, económico y cultural de la empresa, y facilidad de las labores de mantenimiento y prevención del daño de maquinarias.

### **Aplicaciones de las Buenas Prácticas de Manufactura<sup>23</sup>**

Las aplicaciones de las BPM son las siguientes:

➤ **Materias Primas.**

La calidad de las Materias Primas no debe comprometer el desarrollo de las Buenas Prácticas.

Si se sospecha que las materias primas son inadecuadas para el consumo, deben aislarse y rotularse claramente, para luego eliminarlas. Hay que tener en cuenta que las medidas para evitar contaminaciones química, física y/o microbiología son específicas para cada establecimiento elaborador.

Las Materias Primas deben ser almacenadas en condiciones apropiadas que aseguren la protección contra contaminantes. El depósito debe estar alejado de

Elaboró: Arias - Hernández– Jiménez

<sup>23</sup> <http://www.higieneambiental.cl/informacion/HACCP.htm>

los productos terminados, para impedir la contaminación cruzada. Además, deben tenerse en cuenta las condiciones óptimas de almacenamiento como:

- Temperatura
- Humedad
- Ventilación
- Iluminación

El transporte debe prepararse especialmente teniendo en cuenta los mismos principios higiénicos-sanitarios que se consideran para los establecimientos.

➤ **Establecimientos.**

Dentro de esta incumbencia hay que tener en cuenta dos ejes:

- a) Estructura.
- b) Higiene.

a) *Estructura.*

El establecimiento no tiene que estar ubicado en zonas que se inundan, que contengan olores objetables, humo, polvo, gases, luz y radiación que pueden afectar la calidad del producto que elaboran.

Las vías de tránsito interno deben tener una superficie pavimentada para permitir la circulación de transportes internos y contenedores.

En los edificios e instalaciones, las estructuras deben ser sólidas y sanitariamente adecuadas, y el material no debe transmitir sustancias indeseables. Debe evitarse la existencia de aberturas o grietas que permitan el ingreso o proliferaciones de

animales domésticos, insectos, roedores, moscas y contaminantes del medio ambiente como humo, polvo, vapor.

Asimismo, deben existir tabiques o separaciones para impedir la contaminación cruzada. El espacio debe ser amplio y los empleados deben tener presente que operación se realiza en cada sección, para impedir la contaminación cruzada. Además, debe tener un diseño que permita realizar eficazmente las operaciones de limpieza y desinfección.

El agua utilizada debe ser potable, ser provista a presión adecuada y a la temperatura necesaria. Asimismo, tiene que existir un desagüe adecuado.

Los equipos y los utensilios para la manipulación de alimentos deben ser de un material que no transmita sustancias tóxicas, olores ni sabores. Las superficies de trabajo no deben tener hoyos, ni grietas. Se recomienda evitar el uso de maderas y de productos que puedan corroerse.

La pauta principal consiste en garantizar que las operaciones se realicen higiénicamente desde la llegada de la materia prima hasta obtener el producto terminado.

*b) Higiene.*

Todos los utensilios, los equipos y los edificios deben mantenerse en buen estado higiénico, de conservación y de funcionamiento.

Para la limpieza y la desinfección es necesario utilizar productos neutros que no tengan olores ni sabores que pueden producir contaminaciones en los alimentos. Para organizar estas tareas, es recomendable aplicar los Procedimientos Operativos Estandarizados de Saneamiento (POES) que describen qué, cómo, cuándo y dónde limpiar y desinfectar, así como los registros y advertencias que deben llevarse a cabo.

Las sustancias tóxicas (plaguicidas, solventes u otras sustancias que pueden representar un riesgo para la salud y una posible fuente de contaminación), deben estar rotuladas con un etiquetado visible y ser almacenadas en áreas exclusivas. Estas sustancias deben ser manipuladas sólo por personas autorizadas.

➤ **Personal.**

Aunque todas las normas que se refieran al personal sean conocidas es importante remarcarlas debido a que son indispensables para lograr las Buenas Prácticas de Manufactura. Se aconseja que todas las personas que manipulen alimentos reciban capacitación sobre "Hábitos y manipulación higiénica". Esta es responsabilidad de la empresa y debe ser adecuada y continua.

Debe controlarse el estado de salud y la aparición de posibles enfermedades contagiosas entre los manipuladores. Por esto, las personas que están en contacto con los alimentos deben someterse a exámenes médicos, no solamente previamente al ingreso, sino periódicamente.

Cualquier persona que perciba síntomas de enfermedad tiene que comunicarlo inmediatamente a su superior. Por otra parte, ninguna persona que sufra una herida puede manipular alimentos o superficies en contacto con alimentos hasta su alta médica.

Es indispensable el lavado de manos de manera frecuente y minuciosa con un agente de limpieza autorizado, con agua potable y con cepillo. Debe realizarse antes de iniciar el trabajo, inmediatamente después de haber hecho uso de los

retretes, después de haber manipulado material contaminado y todas las veces que las manos se vuelvan un factor contaminante.

Debe haber indicadores que obliguen a lavarse las manos y un control que garantice el cumplimiento.

Todo el personal que esté de servicio en la zona de manipulación debe mantener la higiene personal, debe llevar ropa protectora, calzado adecuado y redecillas y/o gorra. Todos deben ser lavables o descartables. No debe trabajarse con anillos, colgantes, relojes y pulseras durante la manipulación de materias primas y alimentos y durante el proceso en general.

La higiene también involucra conductas que puedan dar lugar a la contaminación, tales como comer, fumar, salivar u otras prácticas antihigiénicas. Asimismo, se recomienda no dejar la ropa en el área de producción ya que son fuertes contaminantes.

➤ **Higiene en la Elaboración.**

Durante la elaboración de un alimento hay que tener en cuenta varios aspectos para lograr una higiene correcta y un alimento de Calidad. Las materias primas utilizadas no deben contener parásitos, microorganismos o sustancias tóxicas, descompuestas o extrañas. Todas las materias primas deben ser inspeccionadas antes de utilizarlas, en caso necesario debe realizarse un ensayo de laboratorio. Y como se mencionó anteriormente, deben almacenarse en lugares que mantengan las condiciones que eviten su deterioro o contaminación.

Debe prevenirse la contaminación cruzada que consiste en evitar el contacto entre materias primas y productos ya elaborados, entre alimentos o materias primas con sustancias contaminadas.

Los manipuladores deben lavarse las manos cuando puedan provocar alguna contaminación. Y si se sospecha una contaminación debe aislarse el producto en cuestión y lavar adecuadamente todos los equipos, los utensilios que hayan tomado contacto con el mismo. El agua utilizada debe ser potable y debe haber un sistema independiente de distribución de agua re-circulada que pueda identificarse fácilmente.

La elaboración o el procesado debe ser llevada a cabo por empleados capacitados y supervisados por personal técnico. Todos los procesos deben realizarse sin demoras ni contaminaciones. Los recipientes deben tratarse adecuadamente para evitar su contaminación y deben respetarse los métodos de conservación.

El material destinado al envasado y empaque debe estar libre de contaminantes y no debe permitir la migración de sustancias tóxicas. Debe inspeccionarse siempre con el objetivo de tener la seguridad de que se encuentra en buen estado. En la zona de envasado sólo deben permanecer los envases o recipientes necesarios.

Deben mantenerse documentos y registros de los procesos de elaboración, producción y distribución y conservarlo durante un período superior a la duración mínima del alimento.

➤ **Almacenamiento y Transporte de Materias Primas y Producto Final.**

Las materias primas y el producto final deben almacenarse y transportarse en condiciones óptimas para impedir la contaminación y/o la proliferación de microorganismos. De esta manera, también se los protege de la alteración y de posibles daños del recipiente.

Durante el almacenamiento debe realizarse una inspección periódica de productos terminados. Y como ya se puede deducir, no deben dejarse en un mismo lugar los alimentos terminados con las materias primas.

Los vehículos de transporte deben estar autorizados por un organismo competente y recibir un tratamiento higiénico similar al que se da al establecimiento.

Los alimentos refrigerados o congelados deben tener un transporte equipado especialmente, que cuente con medios para verificar la humedad y la temperatura adecuada.

➤ **Control de Procesos en la Producción.**

Para tener un resultado óptimo en las BPM son necesarios ciertos controles que aseguren el cumplimiento de los procedimientos y los criterios para lograr la calidad esperada en un alimento y garantizar la inocuidad de los alimentos.

Los controles sirven para detectar la presencia de contaminantes físicos, químicos y/o microbiológicos. Para verificar que los controles se lleven a cabo correctamente, deben realizarse análisis que permitan monitorear, si los parámetros indicadores de los procesos y productos reflejan su estado real. Se pueden hacer controles de residuos de pesticidas, detector de metales, controlar tiempos y temperaturas. Lo importante es que estos controles deben tener, al menos, un responsable.

➤ **Documentación.**

La documentación es un aspecto básico, debido a que tiene el propósito de definir los procedimientos y los controles.

Además, permite un fácil y rápido rastreo de productos ante la investigación de productos defectuosos.

El sistema de documentación deberá permitir diferenciar números de lotes, siguiendo la historia de los alimentos desde la utilización de insumos hasta el producto terminado, incluyendo el transporte y la distribución.

### **Prerrequisitos de las Buenas Prácticas de Manufactura**

Para desarrollar las Buenas Prácticas de Manufactura, se debe iniciar con la decisión gerencial, para lograr garantizar la calidad del producto, establecer plantas mejor diseñadas, procesos productivos controlados y el cumplimiento con procedimientos de sanitización.

Estas decisiones comprometen a la alta gerencia a tomar acciones de corrección en sus procesos productivos, logrando mayor flexibilidad en los mismos y concientizando a los empleados a evitar la contaminación cruzada en productos, logrando niveles de calidad que permitan una mayor aceptación y confiabilidad a los consumidores.

## **Apéndice B: Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos de Proceso (HACCP).**

El sistema "HACCP"<sup>24</sup> parece haberse inspirado en las teorías sugeridas por el Dr. W. Edwards Deming y demás expertos en la calidad, los cuales comenzaron a transformar la Calidad en las líneas de producción - especialmente de vehículos - en la década de los 50 en Japón, y dieron paso al desarrollo de *sistemas de gestión total de la calidad (TQM)*, que apuntaban a mejorar la calidad de las manufacturas al tiempo que reducían los costos de producción.

El sistema HACCP para la inocuidad de alimentos se abrió camino entonces, al ser desarrollado de manera conjunta entre la Administración para la Aeronáutica y el Espacio (NASA), laboratorios del Ejército de los Estados Unidos y la compañía de alimentos Pillsbury, quienes hacia finales de los años 60 y comienzos de los 70, iniciaron su aplicación en la producción de alimentos con requerimientos de "cero defectos" destinados a los programas espaciales de la NASA, y luego lo presentaron oficialmente en 1971, a deliberación durante la primera Conferencia Nacional de Protección de Alimentos en Estados Unidos.

Luego de ese debut, HACCP vio incrementar su aceptación en ese país, entre 1973 y 1974, como resultado del riesgo de botulismo en hongos enlatados, convirtiendo en rutinario su uso en alimentos enlatados de baja acidez, para volverse en años venideros como método de elección para asegurar la inocuidad de alimentos, demostrando su utilidad no sólo en grandes industrias sino en medianas y pequeñas, locales de expendio, ventas callejeras de alimentos y aún

Elaboró: Arias - Hernández– Jiménez

<sup>24</sup> HACCP (Siglas en Ingles): Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos de Proceso.

en cocinas domésticas.

HACCP representa sin duda, un cambio en la filosofía para la industria y las autoridades regulatorias de alimentos, y provee a unos y otros un muy buen instrumento para asegurar la inocuidad del alimento, para no tener que depender de la riesgosa sensación de seguridad que ofrece el muestreo y análisis de productos terminados y permitir en cambio identificar los riesgos inherentes en el producto para aplicar las medidas de control y así prevenir su ocurrencia.

### **Definición**

EL Codex Alimentarius define al Sistema de "Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos de Proceso", conocido mundialmente por las siglas HACCP, como un enfoque sistemático de base científica que permite identificar riesgos específicos y medidas para su control, con el fin de asegurar la inocuidad de los alimentos. Es un instrumento para evaluar los riesgos y establecer sistemas de control que se orienten hacia la prevención en lugar de basarse en el análisis del producto final.

Otra definición muy acertada se expone a continuación: una estrategia de prevención para controlar todos los factores que afectan la seguridad y calidad de los alimentos. Es decir, es una estrategia de aseguramiento de calidad preventiva dirigida a todas las áreas de contaminación, sobre vivencia y crecimiento de microorganismos.

### **Beneficios**

Los beneficios de HACCP se traducen para quien produce, elabora, comercia o

transporta alimentos, en una reducción de reclamos, devoluciones, reproceso, rechazos y para la inspección oficial en una necesidad de inspecciones menos frecuentes y de ahorro de recursos, y para el consumidor en la posibilidad de disponer de un alimento inocuo. HACCP es compatible con sistemas de control total de la calidad, lo cual significa que la inocuidad, calidad y productividad pueden ser manejados juntos con los beneficios de una mayor confianza del consumidor, mayor lucro para la industria y mejores relaciones entre todos los que trabajaban por el objetivo común de mejorar la inocuidad y calidad de los alimentos, todo lo cual se expresa en un evidente beneficio para la salud y la economía de los países.

Las consideraciones que hacen importante al sistema HACCP para el comercio internacional de alimentos, hay que reconocer su valor inestimable para la prevención de las enfermedades transmitidas por alimentos, aspecto que resulta de particular importancia para los países en desarrollo que cargan con el peso de éstas y con la limitación cada vez mayor de sus recursos para el control de la inocuidad de alimentos.

Los beneficios del HACCP son:

- Reducción de los costos por daños a los consumidores.
- Se cuenta con una herramienta de marketing que puede utilizarse para mejorar el posicionamiento de la empresa en el mercado.
- Se logra mejorar la eficiencia en la empresa.
- Resulta más económico controlar el proceso que el producto final. Para ello se han de establecer medidas preventivas frente a los controles tradicionales de inspección y análisis del producto final.

- Se contribuye, por tanto, a una reducción de costos y de productos defectuosos, lo que genera un aumento de la productividad.
- Los alimentos presentan un mayor nivel sanitario.
- Es sistemático, es decir, identifica los riesgos y concentra los recursos sobre los Puntos Críticos de Control (PCC's) que permiten controlar esos riesgos.
- Contribuye a consolidar la imagen y credibilidad de la empresa frente a los consumidores y aumenta la competitividad tanto en el mercado interno como en el externo.
- Se utilizan variables sencillas de medir que garantizan la calidad organoléptica, nutricional y funcional del alimento.
- Los controles, al realizarse de forma directa durante el proceso, permiten respuestas inmediatas cuando son necesarias, esto es, la adopción de medidas correctoras en los casos necesarios.

### **Principios del Plan de Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos de Proceso.**

- Principio 1. Realizar un Análisis de Riesgos

#### Objetivos

- Identificar los posibles riesgos asociados con la producción de alimentos en todas las fases, desde la producción primaria hasta el punto de venta.
- Evaluar la probabilidad de que se produzcan riesgos e identificar las medidas preventivas para su control.

### Descripción

En este principio debe enumerar todos los riesgos biológicos, químicos o físicos que pueden producirse en cada fase y analizar cada uno de ellos. Es necesario observar la significación de los mismos mediante la evaluación de su gravedad y probabilidad de ocurrencia.

Luego, se debe determinar qué medidas preventivas pueden aplicarse para eliminar los riesgos o reducir sus consecuencias a niveles aceptables. A veces, puede ocurrir, que sea necesaria más de una medida preventiva para controlar un riesgo específico y que con una determinada medida preventiva se pueda controlar más de un riesgo.

En la aplicación de este principio, se hace necesario identificar las materias primas, ingredientes y/o alimentos que puedan contener algún tipo de contaminante físico, químico y/o biológico, y por otro lado, identificar las condiciones que pudieran facilitar la supervivencia o multiplicación de gérmenes.

Finalmente, debe realizarse el análisis del proceso en su conjunto, desde la recepción de las materias primas, el proceso de elaboración, el almacenamiento, la distribución, hasta el momento en que el alimento es utilizado por el consumidor. De este modo, se logra determinar la posibilidad de supervivencia o multiplicación de los microorganismos y de contaminación con agentes físicos o químicos.

- Principio 2. Identificar los Puntos Críticos de Control (PCC) del proceso

### Objetivos

- Determinar las fases operacionales que pueden controlarse para eliminar

riesgos o reducir al mínimo la probabilidad de que se produzcan.

- Identificar puntos Críticos de Control (PCC) en el proceso.

#### Descripción

La determinación de un “PCC”<sup>25</sup> podría facilitarse por medio de la aplicación de un árbol de Decisiones. La aplicación del árbol de decisiones de PCC ayuda a determinar si una fase en particular es un PCC. El árbol mencionado es aplicable sólo a aquellas etapas que representan un peligro significativo de acuerdo a lo determinado en el principio uno.

Si se determina la existencia de un riesgo en una fase y no existe ninguna medida preventiva que permita controlarlo, debe realizarse una modificación del producto o proceso que permita incluir la correspondiente medida preventiva.

- Principio 3. Establecer Los Limites Críticos

#### Objetivos

- Establecer los límites críticos de cada uno de los PCC que aseguren que están bajo control.

#### Descripción

Este principio requiere la especificación de los límites críticos para cada medida

Elaboró: Arias - Hernández– Jiménez

<sup>25</sup> PCC: Puntos Críticos de Control.

preventiva. En ciertos casos, puede establecerse más de un límite crítico para una determinada fase.

Los límites críticos son los niveles o tolerancias prescritas que no deben superarse para asegurar que el PCC es controlado efectivamente. Si cualquiera de los parámetros referentes a los puntos de control está fuera del límite crítico, el proceso se encuentra fuera de control.

Por otra parte, las medidas preventivas están asociadas a esos límites críticos que funcionan como frontera de seguridad.

Para definir el límite y estado para un producto o proceso, suelen utilizarse parámetros objetivos como son: tiempo y temperatura, nivel de humedad, pH, actividad acuosa, cloro disponible, especificaciones microbiológicas y otras. Asimismo, pueden considerarse parámetros organolépticos como aspecto, aroma, color, sabor y textura.

- Principio 4. Establecer los criterios de vigilancia de los PCC (Sistema de monitoreo)

#### Objetivos

- Establecer un sistema de vigilancia para asegurar el control de los PCC mediante ensayos u observaciones programados.

#### Descripción

El monitoreo o vigilancia es la medición u observación programada de un PCC en relación con sus límites críticos. Los procedimientos de vigilancia deben ser

capaces de detectar una pérdida de control en el PCC.

Lo ideal es que la vigilancia proporcione esta información a tiempo para que se adopten medidas correctivas con el objeto de recuperar el control del proceso antes de que sea necesario rechazar el producto.

La información obtenida a través de la vigilancia o monitoreo debe ser evaluada por una persona responsable, debidamente entrenada y con el poder de decisión suficiente para aplicar medidas correctivas. El responsable de la vigilancia debe conocer la técnica de monitoreo de cada medida preventiva, entender la importancia del monitoreo, completar las planillas de registro y firmarlas. En el caso que la vigilancia no sea continua, su frecuencia debe ser programada de modo de garantizar que el PCC esté bajo control y disminuir al mínimo el riesgo. En todos los casos, deben existir planes que contengan frecuencias y métodos de observación.

La mayoría de los procedimientos de vigilancia de los PCC, deben efectuarse con rapidez, porque se refieren a procesos continuos y no hay tiempo para realizar análisis prolongados. Frecuentemente se prefieren mediciones físicas y químicas dado que funcionan como indicadores del estado microbiológico del producto.

En este principio es recomendable que la persona que realice la vigilancia y el encargado del examen, firmen todos los registros y documentos relacionados con la vigilancia de los PCC. Asimismo, estos registros y documentos se utilizan para cumplir con los principios 6 y 7 referidos a la verificación y el establecimiento de registros y documentos, respectivamente.

➤ Principio 5. Establecer Acciones Correctivas

Objetivos

- Establecer las medidas correctivas que habrán de adoptarse cuando la vigilancia o el monitoreo indiquen que un determinado PCC no está bajo control o que existe una desviación de un límite crítico establecido.

Descripción

Con el fin de corregir las desviaciones que puedan producirse, debe formularse un plan de medidas correctivas específicas para cada PCC del programa HACCP.

Las medidas correctivas deben aplicarse cuando los resultados de la vigilancia indican una tendencia hacia la pérdida de control en un PCC y deben ser dirigidas a restablecer el control del proceso antes que la desviación dé lugar a una pérdida de la inocuidad.

Estas medidas se refieren a los procedimientos que deben realizarse sobre el proceso y al destino de los productos afectados por la desviación. Las mencionadas medidas deben estar claramente definidas previamente y la responsabilidad de aplicarlas debe recaer en un responsable que conozca el proceso y comprenda completamente el sistema HACCP.

Cuando indefectiblemente se produce una desviación de los límites críticos establecidos, los planes de medidas correctivas deben corresponderse con:

- Tener definido con antelación cuál será el destino del producto rechazado
- Corregir la causa del rechazo para tener nuevamente bajo control el PCC

- Llevar el registro de medidas correctivas que se han tomado ante una desviación del PCC.

Este principio también debe ser documentado. El registro de las desviaciones en planillas u hojas de control en las que se identifiquen los PCC y las medidas correctivas es lo que permite tener la documentación adecuada cuando se presenta una situación similar. Asimismo es recomendable archivar, por el plazo que se considere adecuado, la documentación como parte de los registros dispuestos en el principio 7.

- Principio 6. Implantar un Sistema de Registro de datos que documente el HACCP.

#### Objetivos

- Establecer procedimientos de verificación, incluidos ensayos y procedimientos complementarios, para comprobar que el sistema HACCP está trabajando adecuadamente.

#### Descripción

Se deben establecer procedimientos que permitan verificar que el programa HACCP funciona correctamente. Se pueden utilizar métodos, procedimientos y ensayos de vigilancia y comprobación, incluidos el muestreo aleatorio y el análisis. La frecuencia de la verificación debe adecuarse a la dinámica del sistema de producción.

Como actividades de verificación se pueden mencionar:

- Examen del HACCP (sistema y responsabilidades) y de sus registros
- Examen de desviaciones y del destino del producto.
- Operaciones para determinar si los PCC están bajo control.
- Validación de los límites críticos establecidos.

➤ Principio 7. Establecer un Sistema de Verificación

Objetivos

- Establecer un sistema de documentación sobre todos los procedimientos y los registros apropiados a los principios HACCP y a su aplicación.

Descripción

Para aplicar el programa HACCP es fundamental contar con un sistema de registro eficiente y preciso. Esto considera la elaboración de un manual que incluya la documentación sobre todos los procedimientos del programa.

Así, pueden llevarse registros de:

- Responsabilidades del equipo HACCP
- Modificaciones introducidas al programa HACCP
- Descripción del producto a lo largo del procesamiento
- Uso del producto
- Diagrama de flujo con PCC indicados
- Peligros y medidas preventivas para cada PCC

- Límites críticos y desviaciones
- Acciones correctivas.

De lo descrito hasta este punto se deduce que la clave para el buen funcionamiento de un sistema HACCP es el personal. La concientización de cada uno de los empleados en la línea de producción, así como de las personas responsables del mantenimiento, la provisión de insumos y el despacho de productos es un elemento indispensable para el éxito del sistema.

Cada involucrado debe tener pleno conocimiento de la importancia que tiene su rol en la producción y en la prevención. También, es importante que en cada uno de los eslabones de la cadena agroalimentaria las personas estén comprometidas en el objetivo de producir un alimento inocuo, desde las primeras etapas.

### **Pre-requisitos del Plan HACCP.**

Los pre-requisitos son un conjunto de propuestas consideradas dentro del sistema de autocontrol HACCP, pero que las empresas deberían ofrecer para la protección sanitaria de los productos; lo cual, tradicionalmente se ha conseguido aplicando un Código de Buenas Prácticas.

Los pre-requisitos que exige el sistema son:

- Buenas Prácticas de Manufactura (BPM).
- Procedimientos Operacionales de Limpieza y Desinfección (SSOP, siglas en Ingles).

Las BPM, entendidas como los procesos y procedimientos que controlan las condiciones operacionales dentro de un establecimiento, tendiente a facilitar la manufactura de productos inocuos; desarrollan una importante contribución a éste respecto, por lo que un adecuado programa de BPM, abre paso a una correcta ejecución de un plan HACCP.

Los Procedimientos Operacionales de Limpieza y Desinfección (SSOP), si bien son parte integrante de las BPM, requieren ser objeto por separado, de un muy bien documentado programa que contenga elementos claves como:

- Procedimientos de limpieza y desinfección a seguir antes, durante y después de las operaciones.
- Frecuencia para la ejecución de cada procedimiento e identificación del responsable de dirigirlo.
- Vigilancia diaria de la ejecución de los procedimientos.
- Evaluación de la efectividad de los SSOP y sus procedimientos en la prevención de la contaminación.
- Toma de acciones correctivas cuando se determina que los procedimientos no logran prevenir la contaminación.

En la **figura M4** se presenta en forma esquemática los pre-requisitos del Plan de Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos.

**Figura M4: Pre-requisitos del Plan HACCP**



## **Apéndice C: Procedimientos para administrar la higiene y seguridad alimentaria de los productos agroindustriales.**

### **Características de Infraestructura (Edificios e instalaciones)**

#### ➤ Planta y terrenos

Los terrenos alrededor de una planta de fabricación y/o empaque de productos agroindustriales tienen que estar en una condición de protección contra la contaminación de alimentos. Entre los métodos para mantener adecuadamente los terrenos, se incluyen los siguientes:

- Almacenar el equipo apropiadamente, removiendo suciedad y desperdicios, y cortar monte y grama al alcance inmediato de los edificios o estructuras de la planta que pueden establecer un atrayente, lugar de crianza, u hospedaje para plagas.
- Mantener los caminos, carreteras, patios, y lugares de parqueo de tal manera que no sean fuente de contaminación en áreas donde los productos sean expuestos.

Drenar adecuadamente las áreas que pueden contribuir a la contaminación de los productos por filtración, suciedad atraída con los pies, o proveer un lugar de crianza para plagas.

### **Condiciones de la empacadora**

La planta empacadora debe ser una estructura claramente definida y aislada del exterior, generalmente con sarán o cedazo (para permitir mejor la ventilación e

impedir la entrada de insectos, pájaros y cualquier otro tipo de animales que puedan contaminar el producto en proceso). Esta estructura debe mantenerse en buenas condiciones. Debe mantenerse limpia y ordenada, sin acúmulos de escombros ni desechos de producto.

El área externa debe poseer un sistema de drenaje, de manera que evacue convenientemente las aguas de precipitación y las servidas. Los caminos de acceso y el patio de maniobras deben ser de base sólida, sin materiales que se adhieran a las llantas de los vehículos cuando esté húmedo ni permita levantamientos de polvo estando seco.

*Área de recepción:* el área de recepción debe cumplir con las necesidades del producto que se procese; por ejemplo, si son raíces y tubérculos que llegan con suelo adherido, el producto debe ser preparado para el lavado y posteriormente ingresarlo al área de empaque. Otros productos pueden ingresar directamente al área de empaque.

El agua utilizada para lavar el producto cosechado debe ser potable o clorada para evitar la contaminación del alimento con enfermedades como cólera, hepatitis, salmonelosis, entre otros. Se deben realizar análisis microbiológicos al agua utilizada durante el período de producción y empaque y los resultados deben estar disponibles durante las visitas de inspección; no deben encontrarse microorganismos como estreptococos, coliformes fecales y cualquier otro que atente contra la salud del consumidor o los trabajadores.

*Área de empaque:* se considera área de empaque al lugar donde el producto, se selecciona, se empaca y se almacena para el despacho. La instalación interior

debe tener paredes y pisos lisos para favorecer la limpieza y poseer un drenaje eficaz para facilitar la salida del agua. La luz debe tener una distribución e intensidad tal que favorezca la observación del producto y la detección de los defectos que se presenten; se recomienda luz fluorescente cubierta con un protector para evitar la caída de vidrios en caso de la rotura de tubos.

*Maquinaria y equipo:* la maquinaria y equipos utilizados dentro de la empacadora deben estar adecuadamente ordenados, limpios y con mantenimiento al día, guardando convenientemente los registros del mantenimiento y su programación.

Las superficies de las mesas de trabajo deben ser de un material que no provoque el daño del producto y debe ser lavada diariamente.

Las balanzas deben estar limpias y debidamente calibradas. Esta calibración debe ser ejecutada por el ente certificador correspondiente o en su defecto por el distribuidor del equipo, tal que garantice su correcto funcionamiento. Los respectivos certificados, deben estar disponibles en todo momento para las visitas de inspección, así como los reportes diarios de chequeo con patrones debidamente establecidos.

Cuchillos, tijeras, cepillos o cualquier otro utensilio (guantes, delantales, entre otros) usado en el proceso de preparación del producto deben estar numerados y se debe llevar un registro diario del material entregado y retornado.

*Manejo de productos y eliminación de desechos:* los desperdicios que se originen del proceso de preparación y empaque, deben ser eliminados satisfactoriamente, nunca se deben dejar sobre el suelo ni permitir que se acumulen cerca de la empacadora, esto atrae una gran cantidad de plagas y es una fuente de inóculo que puede contaminar el producto sano. No se deben dejar cajas al descubierto.

*Letreros en el área de empaque:* es terminantemente prohibido fumar, comer o beber dentro del área de empaque; se deben colocar letreros que así lo indiquen. Además, otros que recuerden prácticas de higiene como el lavado de manos y la ubicación de las trampas para roedores.

Los letreros deben estar distribuidos en toda el área de la siguiente manera:

**"No Fumar"** A la entrada y en los muros interiores,

**"No Comer, Ni Beber"** Distribuidos por toda el área,

**"Lávese Las Manos"** Sobre los lavamanos y detrás de las puertas de los servicios sanitarios,

**"Use El Uniforme"** Distribuidos por toda el área de empaque.

*Materiales de embalaje:* una vez recibidos los materiales para empaque (cajas, bolsas, grapas, entre otros) deben almacenarse convenientemente, lejos de la humedad y sobre tarimas para mantenerlos separados del suelo. Debe asignarse un lugar específico debidamente identificado para mantener en buenas condiciones dicho material. El inventario en la empacadora debe mantenerse al día de manera que no se presenten faltantes el día del embarque. Cada empresa es responsable de la calidad y resistencia de las cajas.

*Instalaciones sanitarias:* las instalaciones sanitarias deben cumplir con lo siguiente:

- El número de sanitarios debe ser proporcional al número de hombres y mujeres que componen el personal: uno para cada sexo por cada 25 personas.

- Los sanitarios deben mantenerse limpios en todo momento. Se deben usar pastillas desinfectantes dentro del tanque de descarga de los servicios y éstos se deben limpiar por lo menos dos veces al día. Debe contarse permanentemente con papel higiénico disponible en todos los servicios.
- Los sanitarios para hombres y mujeres deben estar claramente identificados en la puerta de entrada.
- Letreros con la leyenda "Lávese Las Manos" deben colocarse dentro de la puerta de cada sanitario y sobre el lavamanos.
- Los lavamanos deben disponer de jabón líquido y papel toalla para secarse las manos, no se recomiendan los paños pues estos pueden quedar contaminados.
- Los basureros son indispensables para el papel absorbente y para cada servicio sanitario con bolsa plástica para facilitar su eliminación.
- Las instalaciones sanitarias deben contar con el mantenimiento adecuado, para evitar el deterioro.

### **Personal**

Higiene: la manipulación de productos alimenticios requiere un alto nivel de higiene, para evitar la contaminación y proliferación de enfermedades; debe mantenerse tanto en las instalaciones como en el personal encargado de dicha manipulación.

Algunas condiciones que deben cumplirse son las siguientes:

- a) No fumar, comer, o beber dentro de las instalaciones de la empacadora.
- b) Toda persona que esté en contacto con el producto debe usar delantal y

gorra o cobertor para el cabello, lo mismo que todo visitante. Los artículos personales de los empleados (bolsos, carteras, entre otros.) deben guardarse en aposento aparte exclusivo para tal efecto.

- c) Las manos deben lavarse antes de cada jornada, después de los descansos y de las visitas al sanitario; las uñas deben mantenerse cortas y limpias en todo momento. Se permiten usar una cantidad mínima de joyas, siempre que no sean riesgo de daño para el producto.
- d) En caso de enfermedad de algún trabajador, este debe avisar inmediatamente al encargado quien debe registrar los síntomas de la enfermedad; para regresar al trabajo se hace necesario un certificado médico indicando que está en condiciones, en caso de que se trate de una enfermedad infecto contagiosa.
- e) Toda herida abierta debe cubrirse totalmente, informándole al encargado para que deje registrado el accidente y asegurarse que al final de la jornada, el parche aún esté presente. En caso que se presente una herida sangrante, el trabajador debe retirarse. Si una curita o vendaje se pierde, el encargado debe ser informado de inmediato y proceder a localizarlo.
- f) Se deben mantener registros de primeros auxilios y de revisiones de la higiene en general.

### **Control de plagas**

El control de plagas en las empacadoras se realiza en tres áreas:

1. Control de aves.
2. Control de insectos.

### 3. Control de roedores.

Para esto, la empacadora debe estar cerrada completamente con cedazo para evitar la entrada de aves e insectos, las puertas de acceso deben ser dobles con por lo menos dos metros entre una y otra y deben tener cierre automático, con resorte, hule o algún otro mecanismo que no permita que permanezcan abiertas.

El sector de entrada de producto, debe contar con cortinas plásticas que permitan a la vez la entrada de carretillas o cajas, pero deben permanecer cerradas. El contenedor debe ajustarse correctamente en la puerta de carga, de manera que no queden aberturas.

Con respecto al control de insectos, debe distribuirse un número adecuado de matainsectos en la empacadora. Dichas trampas deben revisarse diariamente para detectar una posible entrada de insectos. Las trampas para roedores deben ubicarse en el interior y exterior de la empacadora, en los posibles puntos de actividad; debe utilizarse venenos en bloques sólidos. Cada trampa debe tener una identificación y debe llevarse un registro de las mismas. Debe existir un mapa de ubicación de cada una de las trampas, de manera que diariamente se puedan revisar con facilidad todas y cada una de ellas.

#### **Limpieza de la empacadora**

Todas las áreas de la empacadora deben estar siempre limpias y ordenadas; la limpieza debe realizarse diariamente y en caso necesario durante el proceso. Debe ser supervisada y ejecutada sobre la base de un programa de aseo, que debe estar en la misma empacadora y a vista de todos los empleados y definido un responsable en realizarla que debe llenar el registro correspondiente.

Todo producto químico se debe almacenar en un lugar apartado y separado del producto procesado, dicho sitio debe estar debidamente identificado.

### **Almacenamiento y transporte del producto**

Después de empacado el producto, éste debe manipularse y almacenarse en las condiciones óptimas de humedad, temperatura y circulación de aire para mantener la calidad durante el mayor tiempo posible. Es necesario mantener registros de esas condiciones. El área de almacenamiento debe estar limpia y ordenada en todo momento.

El producto se debe transportar en contenedores cerrados apropiados para mantener las condiciones mínimas de temperatura y humedad para conservar la calidad a su llegada al destino; es recomendable el uso de termógrafos durante el transporte con el fin de poder detectar fallas en el sistema de enfriamiento.

Limpieza del contenedor debe ser evaluada antes de proceder a la carga con el fin de asegurar condiciones higiénicas y verificar el funcionamiento de la unidad de enfriamiento; estos aspectos deben ser registrados por el personal de despacho.

## **Apéndice D: Codex Alimentarius e Incoterms.**

### **Codex Alimentarius**

Toda la labor del CODEX, se relaciona con el Control de la Calidad, aunque restringido a la protección de los consumidores, la salud y el comercio, no es competencia del Codex establecer Normas de Calidad en áreas que no sean la de proteger la salud e intereses económicos de los consumidores garantizando prácticas equitativas en el comercio de alimentos.

Las normas del CODEX, están dotadas de la máxima flexibilidad posible, dada la necesidad de tomar en cuenta las diversas circunstancias que imperan en las distintas zonas geográficas, en los distintos países y sectores industriales; no obstaculizando la innovación tecnológica ni disminuyendo la eficacia de las industrias productoras de alimentos.

Toda normativa del CODEX, no supone ni ventajas ni desventajas para los productores de los países en desarrollo frente a los países desarrollados y son instrumentos que pueden ser usados por las diversas agencias de control de alimentos en todos los países.

El CODEX basa su actividad en reglamentaciones sobre:

- Inocuidad e higiene.
- Calidad.
- Envasado
- Etiquetado.
- Manejo y almacenamiento.

El CODEX, se estructura en torno a 20 Comités de naturaleza técnica, que desarrollan, tradicionalmente por consenso, una normativa (normas, códigos de prácticas o directrices) dirigida a regular las medidas que deben adoptar los gobiernos miembros, para garantizar la protección de la salud del consumidor en sus respectivos países, asegurando al mismo tiempo la aplicación de prácticas comerciales equitativas.

### **Los Incoterms (Términos de Comercio Internacional).**

Los Incoterms son un conjunto de términos que establecen las principales obligaciones del vendedor y del comprador en las transacciones comerciales, las cuales se insertan en los contratos internacionales de compraventa. Lo que se pretende es uniformar las distintas interpretaciones y costumbres dadas de país a país en lo relacionado al comercio internacional, a fin de evitar malos entendidos que ocasionan pérdidas de dinero, tiempo y negocios entre las partes.

Entre otras cosas, los temas de posibles discordias y que son regulados por los Incoterms son:

- El lugar de entrega de las mercancías.
- El punto de transferencia del riesgo del vendedor al comprador.
- Los costos asignados a cada parte.
- La documentación asignada a cada parte.

Así, el término FOB (Free-board [libre a bordo]) fija un lugar de entrega de la mercadería por parte del vendedor y, por tanto, el punto de transferencia de los

riesgos, los costos en que incurrirá y los documentos que debe presentar el vendedor hasta que la mercadería esté a bordo del buque. A partir de ese momento, los tres últimos aspectos mencionados corren por cuenta del comprador, y el vendedor, podría decirse, tiene asegurado su pago.

Al punto donde se entrega la mercadería y se transfieren los riesgos, los costos y los documentos se le denominan "punto crítico". Cada término, por tanto, tiene su propio punto crítico.

### **Los Incoterms Vigentes**

Según la última revisión de la Cámara de Comercio Internacional<sup>26</sup>, en la actualidad existen 13 términos, los cuales se aplican a los diferentes medios de transporte internacional.

Los términos vigentes son los siguientes:

**1. EXW: Ex-Works** (En Fábrica - mencionar el lugar), que significa "en fábrica", "en almacén", "en plantación". Sobre la base de este término, el vendedor asume responsabilidades mínimas, pues el lugar de entrega de la mercadería es en la fábrica misma. El comprador es quien absorbe los costos y riesgos desde ese punto hasta el país de destino.

#### ***Obligaciones del Vendedor.***

- Entrega de la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje

<sup>26</sup> <http://www.businesscol.com/comex/incoterms.htm>

**Obligaciones del Comprador.**

- Pago de la mercadería
- Flete interno (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes )
- Flete internacional (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Seguro
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes )
- Transporte y seguro (lugar de importación a planta)

**2. FCA: Free Carrier** (Libre Transportista - mencionar el lugar), que significa "libre en el transportista". Este segundo término se ha establecido debido al desarrollo del transporte para el comercio internacional. La mercadería se entrega al transportista en el lugar prefijado y a partir de ese momento se transfieren las responsabilidades al comprador.

Esta forma consolidada de enviar la mercadería (por contenedor) utiliza las diversas modalidades del transporte moderno, es decir, primero se desplaza por tierra, luego vía marítima y después, posiblemente en el país de destino, por ferrocarril, sin que ello implique cargar y descargar la mercancía, ya que es el mismo recipiente el que llega al lugar de destino.

**Obligaciones del vendedor.**

- Entrega de la Mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

***Obligaciones del comprador***

- Pagos de la mercadería
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Seguro
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

**3. FAS: Free Along Ship** (Libre al Costado del Buque - mencionar el puerto de embarque), que significa "libre al costado del buque". Expresión que indica que la mercancía deberá entregarse al costado del barco en la forma acostumbrada en el puerto. Cuando por cualquier razón el barco no puede llegar al muelle y existen las facilidades en el puerto, el vendedor puede poner la mercadería por su cuenta a través de barcazas o gabarras.

***Obligaciones del Vendedor***

- Mercadería y Documentos Necesarios
- Empaque Y Embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos De Exportación (maniobras, almacenaje, agentes )

### ***Obligaciones del Comprador***

- Pagos de la mercadería
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Seguro y flete (lugar de importación a planta)
- Demoras

**4. FOB: Free On Board** (mencionar el puerto de embarque), que significa "libre a bordo". Este término indica que la mercadería deberá entregarse a bordo del barco en el puerto convenido.

El contenedor es un recipiente metálico donde se acomoda la mercadería, la cual, en algunos casos, no necesita de empaque y permite consolidar la carga, facilitar el manejo de la misma y reducir los costos de transporte. Las barcazas son lanchones utilizados para transportar carga de un barco a otro, o al muelle. Las gabarras son recipientes metálicos flotantes que se utilizan para llevar contenedores y carga, en general, del muelle al barco y viceversa. Son movilizadas por remolcadores, las responsabilidades son transferidas al comprador, cuando ésta ha traspasado la borda del buque. Respecto a este término, en Estados Unidos se ha hecho común.

### ***Obligaciones del vendedor***

- Entregar la mercadería y documentos necesario
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)

- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

#### ***Obligaciones del Comprador***

- Pago de la mercadería
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete (lugar de importación a planta)
- Demoras

**5. CFR: Cost and Freight** (Costo y Flete - mencionar el puerto de destino). Esta expresión significa "costo y flete" y quiere decir que además de colocar la mercadería a bordo del buque (FOB), el vendedor asume la responsabilidad de pagar los costos adicionales y el flete requerido para hacer llegar la mercadería al puerto de destino convenido. En este caso, el riesgo del vendedor se transfiere al comprador cuando traspasa la borda del buque y no en el punto de destino, como pudiera parecer a primera vista.

Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

#### **Obligaciones del Vendedor.**

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque Y Embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)

- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)

#### **Obligaciones del Comprador.**

- Pago de la Mercadería
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

**6. CIF: Cost, Insurance and Freight** (Costo, Seguro y Flete - mencionar el puerto de destino). Este término significa, "costo, seguro y flete" e indica que, además de las obligaciones consignadas en la expresión anterior, el vendedor contrata el seguro que amparará la mercadería desde el puerto de embarque hasta el destino convenido.

#### **Obligaciones del Vendedor.**

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes )
- Flete y seguro(de lugar de exportación al lugar de importación)

**Obligaciones del Comprador.**

- Pago de la mercadería
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes )
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

**7. CPT: Carriage Paid to** (Transporte Pagado Hasta - mencionar el lugar de destino), que significa "transporte pagado hasta...". Esta expresión se utiliza cuando se usa el transporte terrestre o se combinan varios medios (terrestre, marítimo, entre otros) y quiere decir que el vendedor asume todos los costos y el flete para hacer llegar la mercadería hasta el punto de destino convenido. El riesgo se transfiere cuando la mercadería es entregada al primer transportista.

**Obligaciones del Vendedor**

- Entregar la mercadería y los documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes ) "Parcial"

### ***Obligaciones del Comprador***

- Pago de la mercadería
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y Seguro (lugar de importación a planta)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes ) "Parcial"
- Demoras

**8. CIP: Carriage and Insurance Paid to** (Transporte y Seguro Pagado Hasta -mencionar el lugar de destino). Esta expresión significa "transporte y seguro pagado hasta..." y es idéntica a la anterior, excepto por un detalle, y es que, en este caso, además de las implicaciones que tiene para el vendedor -que ya se mencionaron-, éste debe contratar un seguro que ampare la mercadería.

### ***Obligaciones del Vendedor***

- Entregar la mercadería y los documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes )
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes ) "Parcial"

### ***Obligaciones del Comprador***

- Pago de la mercadería

- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y Seguro (lugar de importación a planta)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes ) "Parcial"
- Demoras

**9. DAF: *Delivered at Frontier*** (Entregadas en Frontera - mencionar el lugar), que significa "entregada en frontera". Esta expresión se puede utilizar indistintamente cuando se utilice cualquier tipo de transporte, y quiere decir que la mercadería se da por entregada en la frontera convenida, antes del límite aduanero del país de destino.

***Obligaciones del Vendedor***

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes )
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)(parcial)
- Seguro (parcial)

***Obligaciones del Comprador***

- Pagos de la Mercadería
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación) (parcial)
- Seguro (parcial)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes )
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

**10. DES: Delivered Ex Ship** (Entregadas Sobre Buque - mencionar el puerto de destino), que significa "entregada sobre buque". Este término quiere decir que el vendedor debe poner, a disposición del comprador, la mercadería a bordo del buque y en el puerto de destino. La expresión práctica sería DES Miami, y el lugar de entrega es a bordo del buque, en el puerto de destino.

***Obligaciones del Vendedor***

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes )
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)

***Obligaciones del Comprador***

- Pago de la mercadería
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes )
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Acarreo y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

**11. DEQ: Delivered Ex Quay** (Entregadas en Muelle - mencionar el puerto de destino), que significa "entregada en muelle". Con base en esta expresión, el

vendedor debe poner, a disposición del comprador, la mercadería en el muelle, en el puerto de destino. Es decir, debe asumir todos los costos, los riesgos y tener los documentos desde que el producto sale de su bodega hasta colocarlo en el muelle del puerto de destino convenido.

#### ***Obligaciones del Vendedor***

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

#### ***Obligaciones del Comprador***

- Pago de la mercadería
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Demoras

**12. DDU: Delivered Duty Unpaid** (Entregadas Derechos No Pagados - mencionar el lugar de destino), que significa "entregada derechos no pagados". Esta expresión se conoce también como "de bodega a bodega" e indica que la mercadería se da por entregada en las bodegas del comprador. Esto implica que el vendedor asuma los riesgos y los costos de los gastos que conlleva el llevar la mercadería hasta ese punto, a excepción del pago de impuestos que bajo este

término es asumida por el comprador.

***Obligaciones del Vendedor***

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes )
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)

***Obligaciones del Comprador***

- Pago de la mercadería
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes )
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

**13. DDP: *Delivered Duty Paid*** (Entregadas Derechos Pagados - mencionar el lugar de destino), que significa "entregada derechos pagados". Al igual que el término anterior, esta expresión quiere decir que el vendedor está obligado a entregar la mercadería en la bodega del comprador, pero, en este caso, deberá pagar los impuestos de importación.

***Obligaciones del vendedor***

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Acarreo (de fábrica al lugar de exportación)

- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes )
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Seguro
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes )
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Acarreo y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

***Obligación del comprador***

- Pagar la mercadería

# **CAPITULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

## CONCLUSIONES

- Se logró conocer la importancia que actualmente tienen las MIPYMEs en el país, y en especial las PYMEs producto de la cantidad de empleo que producen así como también por las remuneraciones que otorga dicho sector a sus empleados.
- Además se obtuvo como resultado el estado que posee el sector agroindustrial del país, el cual presenta un leve incremento de sus exportaciones, con los países firmantes de tratados de libre comercio, en especial el suscrito con Estados Unidos de Norteamérica.
- Actualmente el sector agroindustrial se divide en productos tradicionales y no tradicionales, si bien es cierto las exportaciones todavía se encuentran encabezadas por los productos tradicionales (café, azúcar, entre otros), los productos no tradicionales (miel, pescado, aceites, entre otros), muestran un considerable incremento.
- En cuanto a la situación actual de la agroindustria de El Salvador, mediante la investigación de campo, se evidenció, que las pequeñas empresas con menos de 10 empleados, no cuentan con la tecnología, ni con la solvencia económica para implementar un Sistema de Gestión eficiente; sin embargo, dada la flexibilidad que el sector posee, no necesitan de complejos y complicados Sistemas o herramientas, bastará con aplicar los principios básicos de algunos que se encuentran reflejados en el “manual de exportación”.
- Por medio de la Investigación de campo, se determinó que en las pequeñas empresas con más de 15 empleados, actualmente están exportando por medio de Asociaciones; sin embargo, si se lleva una correcta planificación, organización y control de las actividades que mejoren las condiciones de sus

productos, su ambiente de trabajo, con la finalidad de exportar al mercado europeo.

- Algunas de las empresas que actualmente exportan desconocen los reglamentos y normas exigidos por la Unión Europea, así como también los beneficios que brinda el Sistema General de Preferencias.
- La tenencia de un manual básico de exportación facilita el proceso de exportación al presentar los documentos necesarios, los requisitos normativos y reglamentarios exigidos a las mismas.

## RECOMENDACIONES

Al considerar los diversos factores que actualmente afectan a las PYMEs del sector agroindustrial de El Salvador, es conveniente tomar en cuenta muchas de las ideas que se han implementado en otros países, entre las cuales podemos mencionar las siguientes:

- El Gobierno es un factor importante para impulsar el desarrollo de sus industrias, por lo cual se necesitan *estrategias* que ayuden a estas empresas a ingresar no sólo al mercado local, sino también en los mercados internacionales.
- Existen actualmente organismos gubernamentales que divulgan los aspectos técnicos y las ventajas que conforman un acuerdo de asociación entre la UE y Centroamérica. Sin embargo, *las MIPYMEs no han sido incluidas* en las rondas de negociación, es de importancia que conozcan todos los aspectos que posee un acuerdo de Asociación, ya que ellas representan más del 95% de la generación de empleo en El Salvador, y es de especial importancia en la economía nacional
- Es necesario tomar ejemplos de los países europeos, en el manejo y apoyo a las PYMEs, ya que en Europa existe el *encadenamiento productivo* el cual es un factor importante para el desarrollo de la industria, éste se caracteriza por reunir diversas PYMEs de varios sectores para producir productos de calidad, cada una de las empresas se encarga en forma especializada de una actividad específica, por ejemplo: una empresa se encarga del transporte, otra de la producción o manufactura, otra del embalaje y envío, otra del etiquetado, y así sucesivamente, cada una de éstas participa activamente hasta llegar a la elaboración completa de un producto final con la calidad que exigen los mercados internacionales, de esta forma pueden mejorar sus economías las empresas y generar más empleos.

- Otro factor importante es *la asociatividad* de los diversos sectores que conforman la economía nacional, estos al tener una actividad económica y un producto en común pueden fácilmente orientar sus metas y objetivos para el desarrollo de dicho sector, así como también compartir experiencias con otras PYMEs para poder exportar al mercado europeo y ofrecer productos que cumplan con la calidad que exige dicho mercado.
- Además, debe de cambiarse la mentalidad empresarial del país, incentivando al desarrollo de nuevas empresas con visión exportadora, aplicando nuevas tecnologías e incentivando las iniciativas de los jóvenes, para *crear una cultura empresarial exportadora* que amplíe las posibilidades para mejorar el desarrollo nacional.
- A la calidad del producto, se debe agregar *la atención al cliente*, que es la base para ampliar las operaciones productivas y de venta en las PYMEs; recordando siempre que la persona más importante es el cliente, no sólo el cliente externo, sino también el cliente interno, con el fin de mejorar cualitativa y cuantitativamente las operaciones de comercialización y la calidad de nuestras relaciones.
- Es necesaria la *creación de una empresa (estatal o privada)*, que se encargue de la exportaciones de productos, dado que las medianas y pequeñas empresas, no están en capacidad de absorber el gasto de exportaciones, al mismo tiempo que tienen limitaciones de conocimiento acerca de los trámites que debe realizar su empresa para poder exportar sus productos.

Como consecuencia de lo anterior, es importante subdividir las recomendaciones en dos áreas: pequeñas y medianas empresas (PYMEs) y a nivel de El Salvador:

### *PYMEs:*

- Aumentar la inteligencia práctica de los trabajadores, a fin de mejorar la productividad. A través de la implementación de herramientas ingenieriles tales como: BPM, Higiene y Seguridad Industrial, Seguridad y Salud Ocupacional, entre otros, para aumentar la motivación en el personal. A través de crear un punto de colaboración.
- Incorporar el concepto de competitividad. A través de charlas o capacitaciones al personal, las cuales fomenten la calidad del trabajo realizado así como también el incremento de las remuneraciones tomando en cuenta los rendimientos individuales o grupales.
- Idear mecanismos participativos al interior de cada PYME.
- Incorporar nuevas tecnologías aplicadas.
- Desarrollo de políticas de capacitación al interior de las PYMEs.
- Mejorar todos los ámbitos concernientes a debilidades.
- Estimular y asesorar el Comercio ON-LINE dado que esto representa una gran oportunidad, para aquellos pequeños empresarios que no posean los recursos económicos necesarios, para establecer sus relaciones mercantiles en persona.

### *País:*

- Flexibilizar las leyes laborales, para disminuir el clima de antagonismo Empresario-Trabajador (de suma cero).
- Abolir la actual sociedad salarial y de una economía distributiva a una economía productiva y co-participativa.

- Implementar seguros de ingresos mínimos y planes de capacitación permanente y autosustentable.
- Desarrollar el capital humano y capital social.
- Fomento de la Industria del Capital de Riesgo.
- Información directa a los empresarios PYMEs de factores FODA, ante este nuevo desafío.
- Apoyo de organismos gubernamentales para obtener el impulso de las PYMEs, en el sector exportador.
- Incorporar los beneficios tributarios a las PYMES, que participan en el proceso exportador.
- Para contra restar los factores externos aprovechando los factores internos, se deben tener en cuenta las estrategias planteadas en el análisis FODA presentado en la página 173.

# **BIBLIOGRAFIA**

## BIBLIOGRAFIA

### Direcciones de Internet:

1. [http://es.wikipedia.org/wiki/Uni%C3%B3n\\_Europea](http://es.wikipedia.org/wiki/Uni%C3%B3n_Europea),  
Fecha de Consulta: 18/12/2007
2. <http://www.bcr.gob.sv> ,  
Fecha de Consulta: 12/12/2007
3. [http://es.wikipedia.org/wiki/Uni%C3%B3n\\_Europea](http://es.wikipedia.org/wiki/Uni%C3%B3n_Europea),  
Fecha de Consulta: 16/12/2007
4. <http://www.camarasal.com/tlc.php>  
Fecha de Consulta: 18/12/2007
5. [http://www.wikilearning.com/apuntes/glosario\\_de\\_ecologia\\_de\\_la\\_produccion-glosario\\_de\\_ecologia\\_de\\_la\\_produccion/12307-1](http://www.wikilearning.com/apuntes/glosario_de_ecologia_de_la_produccion-glosario_de_ecologia_de_la_produccion/12307-1)  
Fecha de Consulta: 10/02/2008
6. <http://gestiopolis.com/>  
Fecha de Consulta: 10/02/2008

### Libros:

- Centro América y los acuerdos Comerciales Internacionales, Edgar Robles Cordero, Anabella Ulate, Edición I, Editorial Uruk, 1998.

### Artículos:

1. La Revista El Mercado Valores; No.7 /2000, México.
2. Revista El Economista, No 62/2007, Grupo Dutríz. El Salvador
3. Revista El Economista, No 63/2008, Grupo Dutríz. El Salvador
4. Revista Trimestral Enero-Marzo 2007, Banco Central de Reserva de El Salvador.

### Tesis:

- Contreras Santos, Rocío. "Estudio de las potencialidades de desarrollo de las

micro y pequeñas empresas salvadoreñas en el contexto de los Tratados de Libre Comercio” Septiembre 2002, para optar al grado de Ingeniero Industrial, Universidad Don Bosco.

- Mónica Laínez, Noemí Argentina y Solano Ayala, Melissa Yamileth. “Diseño de un modelo para implementar las Normas OHSAS 18000 en la Industria de Alimentos y Bebidas de El Salvador”. 2005, para optar al grado de Ingeniero Industrial, Universidad Don Bosco.
- Alfaro Hernández, Jimmy Alexander y Anaya Guevara, José Mauricio. “Diseño de un Plan de Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos de Proceso (HACCP) aplicado a las empresas productoras-exportadoras de horchata de morro de El Salvador”. 2005, para optar al grado de Ingeniero Industrial, Universidad Don Bosco.

# **GLOSARIO**

## GLOSARIO

**Acuerdo Bilateral:** compromiso celebrado entre dos países, aunque en la práctica su uso se restringe a los acuerdos establecidos entre las partes contratantes del GATT y a los que hoy son miembros de la OMC.

**Acuerdo Comercial:** convenio, tratado o cualquier otro acto vinculante por el cual dos o más naciones se comprometen a acatar condiciones específicas en su intercambio comercial, lo cual incluye de ordinario, concesiones mutuamente benéficas.

**Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comerciales** (*General Agreement on Tariffs and Trade, GATT*): Convenio multilateral de comercio de bienes entre entidades económicas autónomas (no necesariamente países), a fin de expandir el intercambio internacional como un medio para elevar el nivel de bienestar en el mundo. El GATT fue firmado en 1947 como un acuerdo provisional. La organización aporta también un marco de negociaciones- llamadas “rondas”- en el cual las partes contratantes discuten la reducción de aranceles y otras barreras al comercio, y provee un mecanismo de consulta que puede ser invocado por los gobiernos cuando desean proteger sus intereses comerciales. Con las Rondas de Tokio y Uruguay el enfoque de liberalización del comercio pasó de la reducción de aranceles a la supresión de las barreras comerciales no arancelarias. La instancia del GATT fue reemplazada después por la Organización Mundial de Comercio (OMC).

**Acuerdo Preferencial:** Pacto entre naciones en virtud del cual las partes contratantes se conceden mutuamente condiciones favorables en materia comercial, aduanera, entre otros.

**Acuerdo Regional:** Acuerdos en que participan todos los países miembros de la Organización de las Naciones Unidas.

**Aduana:** Unidad administrativa encargada de aplicar la legislación relativa a la

importación y exportación de mercancías y a los otros tratamientos aduaneros; así como de recaudar y hacer percibir los gravámenes que les sean aplicados.

**Apostille:** Convenio de la Haya de 1961 sobre legalización de documentos.

**Arancel:** Es un impuesto o derecho de aduana, que se cobra sobre una mercancía cuando esta se importa o exporta.

**Autoridad Competente:** La autoridad que conforme a la legislación de cada Parte, es responsable de la administración de las leyes y reglamentaciones relativas al origen de las mercancías.

**Bien o Material no Originario:** Una mercancías que no califica como originario según las reglas de origen establecidas.

**Bien o material originario:** Una mercancía que cumple con las reglas de origen establecidos.

**Bienes Idénticos o Mercancías Idénticas:** Las mercancías que sean iguales en todo, incluidas sus características físicas, de calidad y prestigio comercial.

**Calidad:** Es un conjunto de propiedades inherentes a un objeto que le confieren capacidad para satisfacer necesidades implícitas o explícitas.

**Calidad de un Producto:** es la percepción que el cliente tiene del mismo, es una fijación mental del consumidor que asume conformidad con dicho producto o servicio y la capacidad del mismo para satisfacer sus necesidades.

**Centro de Apoyo a la PYME (CAPYME):** Es el centro de servicios creado por la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador para apoyar a la PYME a través de programas, productos y servicios especializados, para elevar su competitividad.

**Certificado de Origen Válido:** Certificado de origen llenado y firmado por el exportador conforme a un Tratado específico y el Reglamento de Origen.

**Censos Económicos:** son los que se utilizan para contar con la información estadística básica, acerca del progreso y bienestar económico y social de El Salvador. Los Censos Económicos en El Salvador datan desde 1952, año en que se levantó el Primer Censo Industrial y Comercial; y hasta el 2005 se han realizado 7 levantamientos de información correspondientes a los Censos Económicos.

**Comercio:** Se denomina comercio a la actividad socioeconómica consistente en la compra y venta de bienes, sea para su uso, para su venta o para su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor.

**Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE):** Es una institución que su papel es el de contribuir al desarrollo de la micro y pequeña empresa, como parte de los planes de desarrollo económico del país.

**Competitividad:** Es la característica de una organización cualquiera de lograr su misión, en forma más exitosa que otras organizaciones competidoras. Se basa en la capacidad de satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes o ciudadanos a los cuales sirve, en su mercado objetivo, de acuerdo a su misión específica para la cual fue creada.

**Controversias o Disputa:** Es un asunto de opinión en el cual existe discrepancia entre las partes activas, sea por desacuerdo, discusión o debate. Las controversias pueden variar en tamaño desde disputas privadas entre dos individuos hasta desacuerdos a gran escala entre sociedades enteras. Áreas perennes de controversia incluyen religión, filosofía, política, ciencia, deportes e incluso entretenimiento. A menos que un grupo dado de gente pueda tratar el tema desde una perspectiva común para discutir y compartir las posturas personales de cada quien sobre el tema en cuestión.

**Cuentapropista:** Son las personas que venden algún producto por su cuenta pagando impuestos y sacando una patente o permiso para ello. Muchos de estos trabajadores por cuenta propia trabajan; también incluye a los vendedores ambulantes.

**Demanda:** Se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado).

**Dimensión Financiera:** Clasifica a las empresas de acuerdo al valor de las ventas brutas de estas.

**Dimensión Laboral:** Clasifica las empresas de acuerdo al número máximo de trabajadores empleados y remunerados y permanentes que las conforman.

**Emprendedor:** Que emprende con resolución acciones, que tiene iniciativas, en especial en los negocios.

**Economía:** Actividades comerciales de una región o un país. Administración ordenada y prudente de los bienes. Aquella basada en la libre empresa, la propiedad privada de los medios de producción y el libre juego de la oferta y la demanda.

**Exportación:** Enviar géneros u otras cosas del propio país a otro. Es la salida de una mercancía de un territorio aduanero, ya sea en forma temporal o definitiva.

**Fuerza Laboral:** Son las personas desempleadas que están buscando trabajo y las personas empleadas.

**Globalización:** Proceso dentro del cual la universalización de la información y la reducción significativa de sus costos y el del transporte permiten que las decisiones empresariales trasciendan las fronteras, desarrollándose las mismas en función de ofertas y demandas comerciales provenientes de la mayoría de los países del globo terrestre. Como parte del proceso se produce también una de las trabas al comercio internacional y con la consiguiente liberalización.

**Importación:** Introducir al país géneros artículos, costumbres extranjeras. Se refiere a la entrada de mercancías de procedencia extranjera en un territorio aduanero.

**Importación Comercial:** Aquellas importaciones que es efectuada con propósitos de venta o de utilización con fines comerciales, industriales o similares.

**Importación no Comercial:** Es aquella importación que se efectúa sin propósito de venta o de utilización con fines comerciales, industriales o similares.

**Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC):** Es un programa económico que surgió a raíz de la Ley estadounidense para la Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe de 1983, contiene medidas arancelarias y de comercio, con el fin de dar un impulso a la economía regional mediante llevar a cero los aranceles a los productos de los países beneficiados.

**Industria:** Conjunto de las operaciones que concurren a la transformación de las materias primas y la producción de la riqueza.

**Insumo:** Es un bien consumible utilizado en la producción de otro bien. Este término, equivalente en ocasiones al de materia prima, es utilizado mayormente en el campo de la producción agrícola. Los insumos usualmente son denominados: factores de la producción, o recursos productivos.

**Integración Económica:** Es el término usado para describir los distintos aspectos mediante los cuales las economías son integradas. Cuando la integración económica aumenta, las barreras al comercio entre mercados disminuyen. La economía más integrada o consolidada actualmente, entre naciones independientes, es la Unión Europea.

**Material, Materia o producto:** Aquel utilizado en la producción de mercancía.

**Medidas sanitarias y fitosanitarias:** Son requerimientos de garantías de los productores sobre la calidad sanitaria de los productos. Son verificables los procesos de producción y los productos mismos.

**Mercado:** es cualquier conjunto de transacciones, acuerdos o intercambios de bienes y servicios entre compradores y vendedores.

**Mercancía:** Una mercancía se entiende como aquello que se puede vender o comprar.

**Microempresa:** Se define como aquella unidad permanente de producción de bienes o servicios en la que no hay separación de trabajo y capital y una parte importante de las actividades del proceso de producción son realizadas con herramientas por operarios que en su mayoría ejecutan más de una de ellas.

**Negociación:** Es el proceso por el que las partes interesadas resuelven conflictos, acuerdan líneas de conducta, buscan ventajas individuales o colectivas o procuran obtener resultados que sirvan a sus intereses mutuos. Se contempla generalmente como una forma de resolución alternativa de conflictos.

**Organización Mundial del Comercio (OMC):** Es la base jurídica e institucional del sistema multilateral de comercio. De ella proceden las principales obligaciones contractuales que determinan la manera en que los gobiernos configuran y aplican las leyes y reglamentos comerciales nacionales.

**País Exportador:** El país, desde cuyo territorio se exporta una mercancía.

**País Importador:** País a cuyo territorio se importa un bien o servicio.

**Pequeña Empresa:** Todo establecimiento dedicado a la producción de artículos terminados y semiterminados que posea de 11 a 50 empleados.

**Productividad:** Es la capacidad de producir más bienes o servicios con menos recursos. Esto redundará en un costo bajo que permite precios más bajos o presupuestos menores.

**Producto Interno Bruto (PIB):** Es la suma de la producción de todos los sectores productivos. Muestra la producción de un año, del total de bienes y servicios que se producen en un país. La tasa de crecimiento del PIB es la que comúnmente se utiliza para fines comparativos en el tiempo.

**Reglas de Origen:** Consisten en determinar el país al que se le atribuirá la fabricación de un producto, con el objetivo de verificar si es o no sujeto de aplicación de desgravación arancelaria en el marco del tratado.

**Reglamento de Origen:** Reglamento para la aplicación de los procedimientos de verificación del origen del Tratado de Libre Comercio.

**Rendimiento:** Es el resultado deseado efectivamente obtenido por cada unidad que realiza la actividad, donde el término unidad puede referirse a un individuo, un equipo, un departamento o una sección de una organización.

**Salvaguardias:** Es una medida que incluyen los acuerdos comerciales y que le permite a los gobiernos, bajo ciertas circunstancias, suspender temporalmente las obligaciones previstas en el acuerdo y salvaguardar así intereses supremos.

**SGP:** Sistema de Preferencias Generalizadas, es un mecanismo por medio del cual un país desarrollado permite el ingreso de productos a su mercado en condiciones preferenciales, procedentes de un determinado número de países en vías de desarrollo.

**SGP Europeo:** Es un sistema otorgado por la UE como bloque regional, que establece el ingreso al mercado europeo en condiciones preferenciales, de un determinado número de productos de 179 países en desarrollo.

**Segmento:** Subgrupo de un sistema que muestran características similares entre ellos y comparten algunas necesidades y atributos en especial.

**Sistema Arancelario Centroamericano (SAC):** Nomenclatura arancelaria, basada en el Sistema Armonizado de Clasificación y Codificación de Mercancías (S. A.) Consta de 8 dígitos, de los cuales los seis primeros corresponden al Sistema Armonizado y los últimos dos son aperturas regionales.

**Tratado de Libre Comercio (TLC):** Consiste en un acuerdo comercial regional o bilateral para ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes. Básicamente, consiste en la eliminación o rebaja sustancial de los aranceles para los bienes entre las partes, y acuerdos en materia de servicios. Este acuerdo se rige por las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) o por mutuo acuerdo entre los países participantes.

**Valor de Ventas Brutas:** Son las ventas totales que representan las facturas, sin hacer deducción alguna por concepto de devoluciones, rebajas, bonificaciones, descuentos, entre otros.

**Valor Agregado o Valor Añadido:** Es el valor que un determinado proceso productivo adiciona al ya plasmado en la materia prima y el capital fijo (bienes intermedios) o desde el punto de vista de un productor, es la diferencia entre el ingreso y los costos de la materia prima y el capital fijo. Desde el punto de vista contable, es la diferencia entre el importe de las ventas y el de las compras.

El valor agregado puede estimarse para una empresa, un sector de la economía o para un país, o para la economía internacional. La técnica del ingreso-producto determina la corriente anual de bienes y servicios, obtenidos en función de los insumos o recursos utilizados procedentes de otros núcleos productivos.

**Zona Franca:** Son áreas geográficas específicas cuyo objetivo es la industrialización con fines de exportación, que goza de algunos beneficios.

# **ABREVIATURAS**

## Abreviaturas

<b>AGCS</b>	Acuerdo General Sobre el Comercio de Servicios
<b>AFIS</b>	Programa de apoyo y formación para la Internacionalización de la pequeña y mediana empresa salvadoreña
<b>AFP</b>	Sistema de Empresas Privadas
<b>AIE</b>	Acuerdo de Integración Económica
<b>AMPES</b>	Asociación de Medianos y Pequeños Empresarios Salvadoreños
<b>APPCC</b>	Análisis de Peligro y Puntos de Control Críticos
<b>BPM</b>	Buenas Practicas de Manufactura
<b>BCIE</b>	Banco Centroamericano de Integración Económica
<b>BCR</b>	Banco Central de Reserva de El Salvador
<b>BID</b>	Banco Interamericano de Desarrollo
<b>BM</b>	Banco Mundial
<b>BMI</b>	Banco Multisectorial de Inversiones
<b>CAPYME</b>	Centro de Apoyo para Pequeña y Mediana Empresa
<b>CEM</b>	Certificados de Estabilidad Monetario
<b>CENDEPESCA</b>	Carné del Centro de Desarrollo Pesquero
<b>CENTREX</b>	Centro de Trámites de Exportación
<b>CENTROMYPE</b>	Fundación Promotora de la Competitividad de la Micro y pequeña expresa
<b>CN</b>	Costo Neto
<b>CEPAL</b>	Comisión Económica para América Latina
<b>FOEX</b>	Fondo de Fomento de la Exportación
<b>CONAMYPE</b>	Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa
<b>DEES</b>	Departamento de Estudios Económicos y Sociales
<b>DGA</b>	Dirección General de Aduanas
<b>DGII</b>	Dirección General de Impuestos Internos
<b>DIGESTYC</b>	Dirección General de Estadísticas y Censos
<b>DM</b>	Declaración de Mercancías
<b>DUI</b>	Documento Único de Identidad
<b>EHPM</b>	Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples

<b>EUA</b>	Estados Unidos de América
<b>EUREP</b>	Euro Retailer Produce Working Group
<b>FAUCA</b>	Formulario Único Centroamericano
<b>FAT</b>	Fondo de Asistencia Técnica
<b>FODA</b>	Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas
<b>FONDEPRO</b>	Fondo de Desarrollo Productivo
<b>FOMYPE</b>	Proyecto Fortalecimiento de la Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas
<b>FSV</b>	Fondo Social para la Vivienda
<b>FUNDAPYME</b>	Fundación para el Desarrollo Sostenible de la Pequeña y Mediana Empresa
<b>FUSADES</b>	Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico Social
<b>GAP</b>	Good Agricultural Practice
<b>GATS</b>	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
<b>GATT</b>	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
<b>GTZ</b>	Cooperación Técnica Alemana
<b>HACCP</b>	Hazard Analysis and Critical Control Point
<b>ICC</b>	Iniciativa para la Cuenca del Caribe
<b>INSAFORP</b>	Instituto Salvadoreño de Formación Profesional
<b>ISI</b>	Industrialización por Sustitución de Importaciones
<b>ISO</b>	International Organization for Standardization Organización Internacional de Estándares
<b>ISSS</b>	Instituto del Seguro Social Salvadoreño
<b>MAG</b>	Ministerio de Agricultura y Ganadería
<b>MCCA</b>	Mercado Común Centro Americano
<b>MERCOSUR</b>	Mercado Común del Sur
<b>MINEC</b>	Ministerio de Economía
<b>MIPYMES</b>	Micro, Pequeña y Mediana Empresa
<b>MSPAS</b>	Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social
<b>NAFTA</b>	North American Free Trade Agreement
<b>NIT</b>	Número de Identidad Tributaria
<b>OEA</b>	Oficina de Enlaces Comerciales

<b>OEA</b>	Organización de Estados Americanos
<b>OMC</b>	Organización Mundial del Comercio
<b>ONG</b>	Organización No gubernamentales
<b>PBI ó PIB</b>	Producto Interno Bruto
<b>PCGA</b>	Principios de Contabilidad General Aceptados
<b>PEA</b>	Población Económicamente Activa
<b>PIBA</b>	Producto Interno Bruto Agropecuario
<b>PNUD</b>	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
<b>PO</b>	Personas Ocupadas
<b>PYMES</b>	Pequeña y Mediana Empresa
<b>SEC</b>	Sistema de Estadísticas de Comercio
<b>SGP</b>	Sistema Generalizado de Preferencias
<b>SIDUNEA</b>	Sistema Informático de la Aduana
<b>SIE</b>	Sistema Interno de Exportación
<b>SIECA</b>	Secretaria de Integración Económica Centroamericana
<b>TUE</b>	Tratado de la Unión Europea
<b>TLC</b>	Tratado de Libre Comercio
<b>TLC AN</b>	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
<b>TLC UEM</b>	Tratado de Libre Comercio Unión Europea – México
<b>UE</b>	Unión Europea
<b>USAID</b>	Agencia Internacional para el Desarrollo de los Estados Americanos de América
<b>UNCTAD</b>	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
<b>VAC</b>	Valor Agregado Censal
<b>VCR</b>	Valor de Contenido Regional o Valor agregado de regional
<b>VT</b>	Valor de Transacción

# **ANEXOS**

# **ANEXO 1: NORMAS DE ORIGEN DEL SGP**

## **Normas de Origen del SGP**

En las exportaciones sujetas de beneficio por parte del SGP se tienen consideraciones diferentes en cada país destinatario.

### **Canadá**

Sea totalmente elaborado en el país con insumos nacionales o parcialmente elaborado con insumos importados a condición de que el porcentaje de valor agregado nacional sea igual o mayor al 60%.

### **Estados Unidos de América**

Sea totalmente elaborado en el país con insumos nacionales o parcialmente elaborado en el país con insumos importados a condición que el porcentaje de valor agregado nacional, sea igual o mayor al 35%.

Es elaborado con materiales provenientes de varios países que conforman una región, como en el caso de Centroamérica.

Existen algunos productos que no gozan de preferencias arancelarias del SGP, los cuales son los siguientes:

- Textiles y vestuario sujetos a acuerdos textiles
- Relojes, incluyendo correas o brazaletes
- Artículos electrónicos susceptibles de resultar afectados por las importaciones
- Calzado, bolsas de mano, maletas, artículos planos, guantes de trabajo y prendas de vestir de cuero.
- Productos de vidrio semi manufacturados.

### **Japón, Noruega, Suiza y La Unión Europea**

Es totalmente elaborado en el país con insumos nacionales o es fabricado con materias primas importadas, que se clasifican en una partida arancelaria diferente a la del producto acabado. Este criterio se denomina “cambio de partida arancelaria”.

Igualmente se introduce el término de “transformación suficiente” para aquellos

productos que, a pesar de que los insumos se clasifiquen en la misma partida arancelaria del producto final, tengan un grado importante de transformación y por lo tanto, califican para gozar de las preferencias, aunque no tengan cambio de partida, también de puede presentar la situación contraria.

**Bulgaria, República Checa, Hungría, Polonia Y Rusia**

Sea elaborado en el país con materiales nacionales o parcialmente elaborado con materiales importados a condición de que el porcentaje de valor agregado nacional, sea igual o mayor al 50%.

# **ANEXO 2: LAS CUATRO REGLAS PRINCIPALES DEL GATT**

**Las Cuatro Reglas Principales del GATT** Todo el edificio del sistema de comercio multilateral abierto y liberal del GATT descansa en cuatro reglas sencillas:

1. **Protección de las ramas de producción nacionales únicamente mediante aranceles:** Esta primera regla, al tiempo que reconoce la importancia de que los países miembros apliquen una política comercial abierta y liberal, les permite proteger la producción nacional frente a la competencia del extranjero siempre que tal protección se brinde únicamente mediante los aranceles y se mantenga en niveles bajos. A tal efecto se prohíbe que los países apliquen restricciones cuantitativas, salvo en casos especificados. El ordenamiento jurídico creado por el GATT para lograr el objetivo que acaba de enunciarse es complejo, pero descansa en unas pocas reglas básicas sencillas. Aunque defendía el comercio liberal, el GATT reconocía que es natural que los países deseen proteger sus ramas de producción frente a la competencia extranjera. El principio de la protección arancelaria queda afianzado por disposiciones que prohíben aplicar restricciones cuantitativas a las importaciones; sin embargo esta regla tiene una excepción importante y que permite a los países que se encuentran con dificultades en la balanza de pagos (PB) restringir las importaciones para salvaguardar su posición financiera exterior.
2. **Reducción y consolidación de los aranceles:** Esta regla apunta a la reducción y eliminación en el marco de negociaciones multilaterales, de los obstáculos arancelarios y de otra índole al comercio. Los derechos así reducidos se incluyen en la lista de concesiones de cada país. Se dice que los tipos arancelarios que figuran en estas listas son tipos consolidados. Los países tienen la obligación de no aumentar los aranceles por encima de los tipos consolidados que figuran en sus listas. El principio básico que regula tales concesiones es el llamado de la reciprocidad y la ventaja mutua. El país que solicita un mejor acceso a los mercados de otros países mediante supresiones arancelarias o la supresión de otras barreras debe estar dispuesto a hacer concesiones que los demás países consideren ventajosas y de igual valor a las que ellos hacen. Los países que han alcanzado etapas más avanzadas de desarrollo están obligados a hacer contribuciones y

concesiones en forma de reducciones y consolidaciones arancelarias mayores que los que se encuentran a niveles más bajos de crecimiento económico.

3. **El comercio al amparo de la cláusula de la nación más favorecida:** Cada país debe llevar su comercio sin discriminar entre los países de los que importa bienes o a los que exporta productos. Esta norma se consagra en el principio de la nación más favorecida (NMF). Se admite una excepción en el caso de los acuerdos regionales preferenciales. En palabras más sencillas, significa que un país miembro si otorga a otro una ventaja arancelaria o de otra índole respecto de un producto debe de manera inmediata e incondicional extenderla al producto similar de otros países. La obligación de otorgar el trato NMF se aplica no solo a las importaciones sino también a las exportaciones de un producto a un destino, debe percibirlo con arreglo a la misma tasa sobre las exportaciones de ese producto a todos los destinos. Además la obligación del trato NMF no se limita a los derechos de aduana; también se aplica: A las cargas de cualquier clase impuestas a las importaciones y a las exportaciones; a los métodos de exacción de los derechos de aduana y de esas cargas; a los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones; a los impuestos y gravámenes internos sobre los productos importados, y a las leyes, reglamentos o prescripciones que afecten su venta; a la administración de las restricciones cuantitativas en los casos en que tales restricciones estén autorizadas en virtud de las disposiciones relativas a las excepciones.
4. **El trato nacional:** Obliga a cada país a no gravar un producto importado, una vez que ha entrado en el mercado nacional después de satisfacer los derechos de aduana en la frontera con impuestos internos más elevados que los que gravan el producto nacional similar. Dicho de otro modo el principio impone a los países miembros la obligación de dar a los productos importados el mismo trato que a los productos similares fabricados en el país.

### **Excepciones a la Regla de la Nación Más Favorecida (NMF)**

La normativa del GATT reconocía que los países pueden reducir los obstáculos arancelarios y de otra índole al comercio con carácter preferencial en virtud de acuerdos regionales. No hay obligación de extender a otros países las tasas más bajas o a la entrada en franquicia aplicable al comercio entre las partes en acuerdos regionales.

Estos acuerdos regionales preferenciales constituyen una excepción importante a la regla de la NMF. Con objeto de proteger los intereses comerciales de los países que no pertenecen a estos acuerdos, el GATT supedita a condiciones muy estrictas la celebración de tales acuerdos. Esas condiciones prescriben que:

- Los países parte en un acuerdo regional deben dismantelar los obstáculos arancelarios y de otra índole con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales entre ellos; y
- El acuerdo no debe entrañar la imposición de nuevos obstáculos al comercio con otros países.

Tales acuerdos pueden revestir la forma de uniones aduaneras o zonas de libre comercio. En ambos casos el comercio entre los Estados partes se efectúa en régimen de franquicia, mientras que el comercio con otros países sigue sujeto a los tipos arancelarios del trato NMF. En el caso de las uniones aduaneras los aranceles de los países miembros están armonizados y se aplican de manera uniforme a las importaciones procedentes de países no pertenecientes a la unión. En las zonas de libre comercio los países miembros siguen aplicando, sin armonizarlos, los aranceles consignados en sus listas nacionales.

### **Acuerdo Del GATT Sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias**

El 15 de diciembre de 1993, 117 países pusieron fin a los 7 años de la Ronda Uruguay de negociaciones sobre las normas y condiciones más ventajosas para el comercio mundial, que se llevaron a cabo bajo los auspicios del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y comercio (GATT). El Acuerdo sobre la aplicación de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, que constituye uno de los aspectos de las negociaciones, recibió gran atención del público. El Acuerdo se ha servido de los

trabajos de la Comisión de Códex Alimentarius y de la Convención internacional de protección fitosanitaria.

Todos los países mantienen medidas sanitarias (salud humana y animal) y fitosanitarias (salud de las plantas) para garantizar que, tanto los alimentos nacionales como los importados sean inocuos para los consumidores y evitar que se propaguen las plagas o enfermedades entre los animales y las plantas. Entre dichas medidas pueden citarse el requisito de que los productos procedan de una zona libre de enfermedades, la inspección de productos importados, el tratamiento específico o la elaboración de los productos, el establecimiento de niveles máximos admisibles para los residuos de plaguicidas o el hecho de permitir solo la utilización de ciertos aditivos en los alimentos.

Los gobiernos aceptan el hecho de que las medidas sanitarias y fitosanitarias pueden acarrear restricciones al comercio. Sin embargo, algunas de estas restricciones van más allá de la necesidad de protección de la salud y se utilizan para proteger económicamente a los productores nacionales. Cuando se reducen otras barreras comerciales, las restricciones sanitarias o fitosanitarias pueden utilizarse como mecanismos proteccionistas, ya que su complejidad técnica hace difícil su puesta en cuestión. El Acuerdo pretende mantener el derecho de los gobiernos a ejercer la protección que consideren oportuna, pero tratando de garantizar que dichos derechos no se usen abusivamente y den lugar a barreras innecesarias al comercio internacional.

# **ANEXO 3: LAS NORMAS DE ORIGEN**

## **Normas de Origen**

Las Normas de Origen son una serie de reglas que tienen por objetos determinar el país donde una mercancía fue producida, de conformidad con los criterios en ellas definidos. Se trata de normas necesarias para la ejecución de distintos instrumentos de política comercial, como la aplicación de derechos preferenciales de importación o la adjudicación de cupos arancelarios, asimismo para la obtención de estadísticas comerciales.

Las Normas de Origen deben ser objetivas, claras y previsible, y aplicarse de manera uniforme, imparcial, transparente y coherente, de tal forma que no se conviertan en obstáculo innecesario al comercio.

El objeto principal de las Normas de Origen preferenciales es hacer que el trato arancelario pactado u otorgado entre los países participantes de un acuerdo comercial, sea aplicado a los productos auténticamente extraídos, cosechados, producidos o fabricados en los países exportadores que se benefician de las preferencias. No podrán invocarse estos beneficios para aquellos productos que tengan su origen en países no participantes de un acuerdo y que simplemente pasen en tránsito por un territorio aduanero o hayan sido sometidos a tan sólo a una operación de carácter mínimo.

A nivel internacional existen dos tipos de norma de origen: las de tipo no preferencial y las preferenciales. Las primeras comprenden todas las normas utilizadas en instrumentos de política comercial no preferenciales, tales como la aplicación del trato de nación más favorecida, los derechos antidumping y compensatorios, las medidas de salvaguardia, e incluso las compras del sector público y el establecimiento de las estadísticas comerciales. Por otra parte, las normas de origen preferenciales tienen como objetivo la determinación del país de donde proviene un bien, el cual es elegible para un trato arancelario preferencial, previamente negociado entre uno o más países a través de un Acuerdo o Zona de Libre Comercio. El objetivo fundamental de este tipo de normativa es evitar que terceros países capturen preferencias arancelarias que no han negociado, mediante la práctica fraudulenta denominada triangulación de origen o “defección de comercio”. Este tipo de reglas resultan estrictamente necesarias, pues en la actualidad las

mercancías son fabricadas normalmente a partir de insumos importados de uno o varios países diferentes. Es por ello, que la regla de origen nos permitirá conocer en que casos es aceptable la normativa de origen.

En síntesis, es posible afirmar que las normas de origen no preferenciales pretenden coadyuvar en la aplicación de instrumentos de política comercial, mientras que las normas de origen preferenciales buscan determinar el país de origen de un bien para que las autoridades aduaneras permitan su importación al amparo de determinada preferencia arancelaria (arancel aduanero de importación nulo o disminuido, pues el bien se encuentra, en este último caso, en un proceso de desgravación hacia el 0%).

Existen tres elementos que caracterizan de una manera uniforme las reglas de origen a nivel internacional:

1. Los criterios para la determinación del origen.
2. Las condiciones de expedición o de embarque.
3. Los requisitos documentales que permitan comprobar a las autoridades aduaneras los elementos anteriormente citados.

## **1. Los criterios para la determinación del origen de las mercancías**

### **1.1 Bienes o mercancías totalmente producidas en territorio de las partes.**

Son consideradas en esta categoría todos aquellos bienes que han sido en su totalidad extraídos (por ejemplo los minerales), cultivos y cosechas (los vegetales), nacidos y criados (los animales), cazados o pescados, aquellos bienes fabricados a partir de los anteriores. En este criterio se parte de la premisa de que el cien por ciento de los insumos o materias primas son originarios de los países conforman el área de Libre Comercio en cuestión. Todos estos bienes son tutelares de derecho a la preferencia arancelaria negociada. Normalmente la letra que los identifica en la documentación de origen es la A.

### **1.2 Bienes en cuya fabricación se han utilizado materias primas o insumos no originarios.**

Para este tipo de bienes es necesario probar, a través de la aplicación de determinada regla de origen, que los insumos no originarios han sufrido una transformación sustancial, la cual ha motivado un cambio en las características físicas y químicas del material que fue modificado y en consecuencia da origen a un nuevo bien. Por ejemplo resina no originaria, al ser sometida a un proceso de producción, da como resultado un juguete de plástico. Evidentemente, este constituye un nuevo artículo con características muy similares a la materia prima que lo sucedió. Para determinar el origen de este tipo de bienes se utilizan algunas técnicas de origen específicas:

- a. Cambio en la clasificación arancelaria:** Es aquel método que consiste en verificar si la posición arancelaria del bien final de exportación varía en relación con la posición arancelaria de los insumos no originarios utilizados para su fabricación. El cambio en la clasificación arancelaria puede darse a nivel de capítulo (dos dígitos), subpartida (seis dígitos), o incluso de inciso o fracción arancelaria (ocho dígitos). Esta metodología permite que a los operadores del comercio o las autoridades aduaneras verificar el origen de un bien, ya que solo es necesario conocer la posición arancelaria de los insumos no originarios utilizados en la fabricación del bien exportación y por supuesto, la posición arancelaria del bien final. El instrumento aduanero que permite aplicar esta técnica es el sistema de Codificación de Mercancías, conocido como Sistema Armonizado (SA). En la actualidad muchos países buscan adoptar este criterio para la determinación de origen, utilizando la manera complementaria cualquier otro criterio, como el de contenido regional o procesos productivos específicos, en aquellos casos excepcionales que verdaderamente lo ameriten. Sobre este particular un estudio reciente de la Unidad de Comercio de la OEA, indica que *“uno de los requisitos para avanzar en pos de la armonización de las normas de origen consiste en la definición de un ordenamiento relativamente coherente en todo el universo arancelario, de los niveles de cambio en clasificación arancelaria según el grado de exigencia sobre transformación de los bienes. Es decir, en el establecimiento de un patrón coherente de equivalencias entre los*

*niveles de cambio en clasificación arancelaria y la exigencia de grados de transformación productiva”.*

- b. Requisitos (porcentajes) de valor agregado regional o de valor de contenido regional (VCR):** Cuando las normas de origen aparecieron por primera vez, se hizo necesario utilizar el Sistema Armonizado de Codificación de Mercancías y en el, se encontraban codificadas todas las mercancías que se comercializan en el planeta. Además era un sistema que constituía un ordenamiento sistemático y racional de mercancías cuyo gradiente estaba estrechamente relacionado con la cadena productiva y tenía como base el principio de lo más simple a lo más complejo. En otras palabras, se tomó un instrumento de codificación de mercancías para ayudar a determinar el origen. Es por ello que en la práctica no siempre un cambio de posición arancelaria es producto de una transformación sustancial ó esta no genera un cambio en la clasificación arancelaria. Para corregir estos defectos, se ha optado por aplicar reglas de valor agregado o de porcentajes de contenido regional, o mezclar reglas de origen de cambio en clasificación arancelaria con de valor agregado (las cuales son conocidas con el nombre de reglas de cambio de origen mixtas). Si el contenido regional del bien producido es igual o supera el porcentaje establecido en la norma, el bien podrá ser considerado como originario, caso contrario no lo será. Si la empresa se encuentra en esta última situación deberá comprar en el mercado local o regional para poder cumplir con las exigencias de la regla. Para la determinación del porcentaje de valor agregado regional, es posible utilizar procedimientos, tales como, el método de valor de transacción (VT) o el método de costo neto (CN). En el primero se busca determinar un porcentaje de contenido regional mediante una técnica que hace uso del sistema de valorización aduanera del GATT, en el segundo caso se hace uso de los principios de contabilidad generalmente aceptados (PCGA).
- c. Método de procesos productivos específicos:** A través de este método se establece que un bien se considera originario de un país X, siempre que haya sido sujeto a un proceso productivo específico, el cual ha sido previamente

definido por los negociadores de las normas de origen. Se parte de la premisa de que la materia prima no originaria que sufra una transformación mediante dicho proceso cambia radicalmente y el bien resultante puede ser considerado como originario. Hoy casi no es utilizado por ser muy costoso y de muy difícil aplicación.

- d. Métodos accesorios para la determinación del origen:** Existen una serie de métodos que ayudan a las empresas a cumplir con determinado porcentaje de contenido regional según, lo citado precedentemente, entre ellos tenemos: el de la acumulación, usado en el caso de productores desintegrado, permite que un productor de un país acumule los porcentajes de valor agregado de una materia prima fabricada en otro país, parte de determinado acuerdo comercial y que es usada en la fabricación de un bien; el de los materiales intermedios, usado en el caso de los productores integrados en la cadena de producción, permite que el productor designe material de fabricación propia como intermedio, con el propósito de alcanzar más fácilmente un determinado porcentaje de contenido regional; el de los materiales fungibles, cuando existen originarios y no originarios idénticos, intercambiables para efectos comerciales que se encuentran mezclados físicamente en inventarios, hay la posibilidad de utilizar alguno de los métodos de inventarios existentes para poder determinar cuando se puede contabilizar un material como originario o como no originario, durante el análisis del origen del bien.
- e. Procesos mínimos que no confieren origen:** A pesar de no ser realmente un criterio de origen propiamente dicho, siempre se encuentra en las legislaciones de origen a nivel internacional. Su fundamento se relaciona con un criterio negativo de origen, pues indica que no serán considerados originarios de los productos resultantes de operaciones o procesos mínimos desde un punto de vista comercial, que en la realidad no agregan suficiente valor regional o nacional a la mercancía. Algunos procesos mínimos que es posible citar son las operaciones de consideración (por ejemplo mediante la adición de agua salada o agua sulfurosa), el simple ensamblaje, el mercado, la formación de surtidos, la

matanza de animales, la disolución en agua, el embalaje o reempaque para el menudeo, entre otros. La lista de procesos mínimos varía entre un acuerdo y otro, por lo que es imprescindible no generalizar.

## **2. Condiciones de expedición o de embarque.**

Para que una mercancía sea considerada originaria de un país determinado, no solamente deberá cumplir con una regla de origen específica en lo relativo a como se transforma o a su elaboración de los insumos no originarios. Adicionalmente, en todas las normativas internacionales de reglas de origen, se exige el cumplimiento de una serie de requisitos relativos a la expedición o el embarque. El primero y quizás el más importante se refiere al principio de expedición directa. Este establece que para que una mercancía se beneficie de un tratamiento arancelario preferencial debe haber sido expedida directamente del Estado Parte Exportador al Estado Parte Importador. Claro está, se permite el tránsito normal por motivos geográficos o consideraciones relativas al transporte. Además se acepta el transbordo y el almacenamiento temporal, siempre y cuando se realicen bajo vigilancia de la autoridad aduanera del país en tránsito. Es motivo de pérdida del origen y es violatorio de este principio la nacionalización de la mercancía o su venta a un tercero en el territorio de algunos de los países en tránsito. Esto último se fundamenta en el principio de no - comercialización en materia de normas de origen. Para el caso de El Salvador y los demás del área centroamericana (Guatemala, Honduras, Nicaragua y Costa Rica), en el reglamento Centroamericano sobre el Origen de las Mercancías, capítulo III, artículo 6, se estipulan los procesos que confieren origen y en el artículo 7 los que no confieren origen. Asimismo, en cada uno de los acuerdos suscritos actualmente con países como México, República Dominicana, Chile y los Estados Unidos, existe un apartado específico donde se determinan las normas a cumplir y si será necesario presentar un Certificado de Origen.

## **3. Documentación de origen**

En todo acuerdo de libre comercio es requisito la presentación o posesión de un documento que compruebe el origen de las mercancías que están siendo o han sido

importadas al amparo de un beneficio tipo arancelario. Normalmente, el certificado de origen es el documento que permite que la autoridad aduanera verifique durante el control, inmediato o a posteriori, si la mercancía cumple con los requerimientos relativos a la normativa de origen. En algunos países como la Unión Europea o del MERCOSUR, se exige que dicho documento sea emitido por entidades certificadoras habilitadas, mientras otros países, como los miembros de NAFTA o en el TLC Costa Rica – México, se permite que el mismo exportador sea quien lo expida sin necesidad de aval de entidad alguna.

En algunos casos, cuando el productor no es exportador se obliga al primero a llenar una declaración de origen que le permita exportar emitir con suficiente certeza el certificado de origen.

# **ANEXO 4: LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN**

Algunas definiciones de los productos de exportación son:

### **1. Café**

El cultivo del Café en El Salvador se ha mantenido apegado a sus valores e históricas tradiciones de producción y procesamiento, así como a la adopción de normas, técnicas y tecnologías que lo orienten a obtener una mayor calidad en su producto.

En El Salvador se clasifica el café según la altitud

1. El Estándar Central -es producido entre 1.5000- 3.000 pies arriba. (17%)
2. Alto Crecido - es producido entre 3.000- 4.000 pies arriba (38%).
3. Estrictamente Alto Crecido -es producido entre 4.000-6.000 pies. (32%)

### **Exportación de Café**

El volumen de las exportaciones de café de El Salvador subió un 2% en los 10 primeros meses del año cafetero 2007 (octubre-agosto) respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. Además, los ingresos por la venta de café al exterior se incrementaron un 16% en este mismo periodo.

### **2. Productos del Mar**

La actividad pesquera Salvadoreña se basa en recursos marinos de alto valor comercial y cultivos acuícolas, cuyos productos se ubican en el mercado externo y también surten la demanda nacional.

### **3. Textiles y Confección**

La industria de prendas de vestir en El Salvador ha sido uno de los motores del desarrollo económico claves del país durante los últimos 20 años. Este sector ha incrementado su capacidad de fabricación notablemente, ofreciendo servicios que van desde el hilado hasta la confección completa de la prenda.

Como resultado, se ha visto un incremento en las inversiones en este sector, el cual supera a otros sectores. Actualmente, más de 260 compañías de textiles y de confección, incluyendo muchas marcas reconocidas entre las mejores de la industria de la confección, ya se encuentran en El Salvador.

#### **4. Calzado y Pieles**

El Salvador cuenta con un sector muy competitivo para la manufactura de calzado, el cual se ha fortalecido con la reciente negociación del Tratado de Libre Comercio entre los países de Centro América, República Dominicana y Estados Unidos.

#### **5. Azúcar**

La agroindustria azucarera es uno de los sectores más importantes en la economía salvadoreña.

La caña de azúcar es actualmente el cultivo con rentabilidad sostenible más importante en El Salvador, creando oportunidades de desarrollo social y económico en las zonas rurales a través de empleos. Constantemente, día a día, se hacen esfuerzos para la renovación de las plantaciones, la inversión en investigación y transferencia de tecnología, el mejoramiento de la eficiencia agrícola e industrial, y la unión y armonía en la cadena de producción y comercialización, a través de los agricultores, ingenios, distribuidores mayoristas y minoristas y consumidores finales.

#### **6. Alimentos y Bebidas**

El Salvador tiene una gran diversidad de ofertas para el sector de alimentos, tanto para el mercado étnico como para los mercados gourmet y tradicionales.

## **7. Químicos Farmacéuticos**

Como uno de los sectores más competitivos de la industria salvadoreña, los exportadores salvadoreños han encontrado en Centroamérica y países del Caribe, un mercado a satisfacer con sus productos de alta calidad.

## **8. Servicios**

El Salvador ofrece al mundo diferentes servicios para exportación: médicos, de arquitectura, ingeniería, diseño gráfico, entre otros.

# **ANEXO 5: FORMATO DE ENCUESTA**



## **UNIVERSIDAD DON BOSCO**

### **Facultad de Ingeniería**

### **Escuela de Ingeniería Industrial**

#### **I. SOLICITUD DE COLABORACION.**

Reciba un cordial saludo por parte del grupo de Proyecto de graduación de la Universidad Don Bosco. Respetuosamente estamos solicitando su valiosa colaboración para contestar el siguiente cuestionario que pretende recopilar y analizar información sobre la situación actual de los pequeños y medianos empresarios dedicados a la agroindustria y el desarrollo de potencialidades en el contexto de los Tratados de Libre Comercio.

De antemano, muchas gracias, por su colaboración.

#### **II. INDICACIONES.**

Responda las siguientes interrogantes, marcando con una "X" o escribiendo según sea el caso.

#### **III. ASPECTOS EMPRESARIALES**

1. ¿Qué productos agroindustriales fabrican en su empresa?

---

2. ¿Cuánto tiempo tiene de funcionamiento la empresa?

Menos de 5 años \_\_\_\_ De 5 a 10 años \_\_\_\_ Más de 10 años \_\_\_\_

3. ¿Cuántos empleados posee su empresa?

10 ó menos \_\_\_\_ Entre 11 y 30 \_\_\_\_ Entre 31 y 50 \_\_\_\_

4. ¿Reciben apoyo de instituciones que permitan un mayor progreso a su empresa?

Si \_\_\_ No\_\_\_

Si la respuesta es Si cual es el apoyo que recibe y de que manera

---

---

5. ¿Cómo ha sido el crecimiento en su empresa en los últimos años y cual ha sido la clave para lograr dicho crecimiento?

---

---

6. Mencione tres problemas principales que obstaculicen el crecimiento de su empresa.

\_\_\_ Falta de Crédito o Financiamiento

\_\_\_ Falta de Clientes

\_\_\_ Falta de Personal Calificado

\_\_\_ Falta de maquinaria

\_\_\_ Falta de Capacitación

\_\_\_ Alta competencia

\_\_\_ Pobreza del país

Otros \_\_\_\_\_

7. ¿A qué mercado van dirigidos sus productos?

Local \_\_\_

Extranjero \_\_\_

Ambos \_\_\_\_\_

#### **IV. ASPECTOS RELACIONADOS CON LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO (TLC).**

8. ¿Se ha enterado por algún medio sobre los TLC?

Si \_\_\_ No\_\_\_

(Si su respuesta es No, Favor pase a la pregunta número 18).

9. ¿Sabe qué es un TLC?

Si \_\_\_ No \_\_\_

9.1. ¿Con qué palabras podría definir un TLC?

\_\_\_ Apertura de aduanas y de mercados internacionales

\_\_\_ Entrada de productos extranjeros

\_\_\_ Facilidad para exportar

\_\_\_ Los productos pueden entrar y salir sin impuestos.

Otros \_\_\_\_\_

10. ¿Sabe con quienes El Salvador ha firmado TLC?

Si \_\_\_ No \_\_\_

11. ¿Sabe que productos intervienen en estos acuerdos comerciales?

Si \_\_\_ No \_\_\_

Si su respuesta es Si especificar cuales:

\_\_\_\_\_

12. ¿Sabe si el(los) producto(s) que fabrica está relacionado con los TLC?

Si \_\_\_ No \_\_\_

Si su respuesta es Si podría especificar cuales son los efectos:

\_\_\_\_\_

13. En general, ¿Cómo evaluaría los efectos de los TLC en cuanto a las ventas?

Excelente \_\_\_ Muy Bueno \_\_\_ Bueno \_\_\_ Regular \_\_\_ Malo \_\_\_

14. Si respondió Si a la pregunta número 12. ¿Cómo han sido cada uno de los TLC para su empresa?

	<b>México</b>	<b>Chile</b>	<b>República Dominicana</b>	<b>Estados Unidos</b>	<b>Taiwán</b>	<b>Comunidad Andina</b>
<b>Positivo</b>						
<b>Negativo</b>						
<b>Indiferente</b>						

15. ¿Sabe si su producto es exportado a algún país con el que se tiene TLC?

Si \_\_\_\_ No \_\_\_\_

16. ¿Conoce los requisitos necesarios para poder exportar su(s) producto(s)?

Si \_\_\_\_ No \_\_\_\_

17. Si actualmente no exporta. ¿Considera que su empresa podría llegar a exportar?

Si \_\_\_\_ No \_\_\_\_

17.1 Si en la pregunta anterior su respuesta es negativa, ¿qué es lo que usted necesita para exportar y aprovechar el TLC?

\_\_\_\_ Mejoramiento Tecnología

\_\_\_\_ Capacitación

\_\_\_\_ Consultoría o Asistencia Técnica

\_\_\_\_ Investigación de mercado internacional

\_\_\_\_ Financiamiento

Otros \_\_\_\_\_

18. Los TLC son documentos jurídicos en los cuales dos o más países expresan las normas bajo las cuales se regularán las relaciones comerciales entre ellos, estableciendo una zona de libre comercio con el fin de eliminar los aranceles o impuestos a las exportaciones e importaciones, así como reducir cualquier barrera al comercio entre los países que firman el tratado. ¿cómo evaluaría el efecto de estos sobre su empresa?

Positivo \_\_\_\_ Negativo \_\_\_\_ Indiferente \_\_\_\_

## **V. EXPORTACION A LA UNION EUROPEA**

19. ¿Conoce alguna entidad que brinde asesoría para poder exportar hacia la UE?

Si \_\_\_\_ No \_\_\_\_

20. ¿Conoce los requisitos necesarios para poder exportar a la UE?

Si \_\_\_\_ No \_\_\_\_

21. ¿Exporta actualmente a la Unión Europea?

Si \_\_\_\_ No \_\_\_\_

Si su respuesta es No, pase a la pregunta número 24.

22. ¿Conoce acerca del Sistema Generalizado de Preferencias que brinda la Unión Europea y los requisitos necesarios para poderlo utilizar?

Si \_\_\_\_ No \_\_\_\_

23. ¿Aprovecha actualmente los beneficios del Sistema Generalizado de Preferencias?

Si \_\_\_\_ No \_\_\_\_

24. ¿Conoce alguna guía o manual que le pueda ayudar para poder exportar a la UE?

Si \_\_\_\_ No \_\_\_\_

25. ¿Considera necesario la creación de un manual básico que deje claro los puntos necesarios para poder exportar hacia la UE mediante el TLC?

Si \_\_\_\_ No \_\_\_\_

## **VI. DATOS GENERALES.**

Nombre de la Empresa: \_\_\_\_\_

Correo electrónico: \_\_\_\_\_

Nombre del entrevistado: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_

# **ANEXO 6: LISTADO DE EMPRESAS UNIVERSO**

Número	Nombre de la Empresa	Dirección
1	Agrícola Industrial Salvadoreña S.A de C.V.	Blvd. Del Hipódromo #539, San Benito, San Salvador.
2	Agrícola San Agustín S.A de C.V.	5ª calle poniente N° 3778. Colonia Escalón, San Salvador
3	Agroindustrias Alarcón	19 Calle Pte. y Av. España, Edificio Niza Local #117 Bo. San Miguelito
4	Agroindustrias El Carmen S.A de C.V.	Calle Libertad Ote. Condominio Libertad #18.
5	Agroindustrias Finca Don Chimino S.A de C.V.	Cantón Lomas de Ramos, Municipio de Guazapa, San Salvador.
6	Agroindustrias Moreno	Cantón La Joyita, 1ª zona. Ciudad Arce, La Libertad.
7	Agroindustrias Unidas	21 Av. Sur y calle Gerardo Barrios, San Salvador.
8	Agrosania S.A de C.V.	51 Avenida Sur # 1738, San Salvador.
9	APECAFÉ	Boulevard Merliot, Edificio Ucraprobex, Ciudad Merliot.
10	Café Monte Sión	Centro de Diagnóstico, N°29, Colonia Médica, San Salvador,
11	El Comienzo S.A. De C.V.	Final calle el Mirador # 6026, Colonia Escalón, San Salvador, San Salvador.
12	Healthco Products	Blvd. Sur Edificio Eben Ezer. Urb.Santa Elena
13	Industrias Sintéticas S.A de C.V.	Carretera Troncal del norte, km. 12 y 1/2. Apopa, San Salvador.
14	Limesal S.A de C.V.	Blvd. del Hipódromo # 613, Colonia San Benito. San Salvador
15	Lorocosal S.A de C.V.	Carretera Panamericana, Kilo 20 1/2, Barrio El Centro, Lourdes, Colón, La Libertad
16	Los Nacimientos	Calle Circunvalación, N°34, Colonia San Benito, San Salvador.
17	Nutrial	Calle El Progreso, Pasaje Gedance, N°2, Colonia Flor Blanca, San Salvador.
18	Pan Santa Eduvigis	Avenida El Cocal N° 1730, Colonia El Matazano. Barrio San Jacinto, San Salvador.
19	Productos D'Mi Finquita	Cantón Lomas de Ramos, Municipio de Guazapa, San Salvador.
20	Proinca S.A de C.V.	Calle a San Marcos, Km. 4, N°644, San Salvador.
21	Proserqui S.A. de C.V.	Reparto Los Héroes, N°26-A, San Salvador.
22	Shuchil	Calle San Antonio Abad #49 C. Monte Fresco, San Salvador.
23	Urrutias Estate Coffee S.A de C.V.	Av. La Floresta, Col. y Aptos. San Mateo N° 205-B
24	Vape S.A de C.V.	Edificio Eben Ezer, Blvd. Sur. Urb. Santa Elena, San Salvador.

# **APENDICES:**

**APENDICE A:  
RECOMENDACIONES ACERCA  
DEL USO DE EQUIPO DE  
PROTECCIÓN PERSONAL**

## **Recomendaciones acerca del uso de equipo de protección personal**

### Políticas Respecto a la Higiene del Personal.

- El personal debe usar un uniforme destinado exclusivamente para el trabajo dentro de la planta.
- Dentro del uniforme debe incluirse el uso de redecilla o alguna especie de gorro para mantener el cabello cubierto y así evitar la contaminación: las mujeres deben usar el cabello limpio, recogido y con su respectiva redecilla, y los hombres con el cabello corto y redecilla y debidamente rasurados de su barba y bigote.
- El uso de gabachas es recomendable como parte del uniforme.
- Utilizar el calzado adecuado, según las áreas en donde se labore.
- El uniforme deberá estar siempre limpio y en buen estado, para ello es importante que sea utilizado solamente en horas laborales (se evita la contaminación del medio externo a la planta).
- No se debe utilizar ningún tipo de joyas dentro de las áreas de producción.
- Se deben utilizar guantes impermeables y esterilizados, aun cuando no se entre en contacto directo con el producto. Los guantes cuyo color contraste con el producto siendo procesado deben ser lavados e higienizados de manera similar al procedimiento de lavado de manos y deben estar libres de cortadas y rasgaduras.
- Todo el personal deberá mantener sus uñas cortas, limpias y sin pintar.
- Cumplir con el programa de lavado de manos, según procedimiento y frecuencia.
- El personal deberá mantener siempre limpia y en orden se área y equipo de trabajo.
- Evitar escupir, toser, eructar o estornudar en zonas de producción.
- En caso de enfermedad o algún tipo de cortadura, el personal deberá avisarlo al supervisor de planta y este deberá reubicarlo para evitar la contaminación.

# **APENDICE B: COMO ELABORAR UN MAPA DE RIESGO**

## Como Elaborar un mapa de riesgo

El análisis de riesgos consta de dos etapas fundamentales:

1. Identificación de los riesgos: En esta etapa se identifican los riesgos mediante la generación de ideas, utilizando técnicas como la tormenta de ideas (braisntorming). Luego se presenta una lista de riesgos potenciales identificados para cada etapa del proceso, ya sean estos de naturaleza: física, química y/o microbiológica. Las etapas del proceso correspondientes al material de empaque no se evalúan en el Análisis de Riesgos si los proveedores cuentan con certificación que asegura la Calidad de los mismos.
2. Evaluación de los riesgos: Cada riesgo potencial identificado debe ser sometido a una etapa de evaluación, la cual considera el riesgo o probabilidad de ocurrencia y la severidad de las consecuencias potenciales si no se controlan adecuadamente. El proceso de evaluación se lleva a cabo a través del análisis de una tabla de significancia.

➤ Identificar, enumerar y listar los riesgos por fases del proceso.

Para cualquier proceso productivo, existen principalmente seis factores que afectan o intervienen en la búsqueda de la excelencia en la Calidad de los productos, a los que es necesario poner especial atención; éstos se agrupan de la siguiente manera:

- Personal.
- Procesos.
- Ambiente.
- Monitoreo o inspección.
- Maquinaria.
- Materia prima.

Tomando en cuenta dichos factores, se inicia con la identificación de riesgos para la elaboración del producto a estudiar.

Los riesgos pueden ser de los siguientes tres tipos de naturaleza:

1. **Riesgos Biológicos:** Consisten en la presencia de agentes patógenos causantes de enfermedades, en cualquiera de las fases del proceso de manufactura. La intoxicación alimentaria comienza muchas veces con síntomas como náusea, vómitos, diarrea o fiebre. De esta manera mucha gente no se da cuenta que la enfermedad es causada por bacterias u otros organismos patógenos presentes en los alimentos, al igual que levaduras y moho.

**Cuadro 30 : Riesgos biológicos**

<b>FACTORES</b>	<b>RIESGOS</b>
Instalaciones	Contaminación por terrenos colindantes (terrenos baldíos, talleres, basureros, empresas contaminantes al medio ambiente)
Materia Prima	Bacterias provenientes de la tierra, agua y ambiente.
Proceso	Contaminación por agentes externos (maquinaria y/o utensilios contaminados por el humano e insectos)
Recurso humano	Proveniente de aspectos de higiene personal y enfermedades virales.

2. **Riesgos Químicos:** Los riesgos de esta naturaleza resultan de un mal tratamiento de la materia prima, descuidos durante el proceso o reacciones propias del mismo material; los cuales pueden ser una contaminación cruzada por inadecuada limpieza del equipo, contacto con superficies contaminadas, contaminación por plaguicidas utilizados al momento de cultivarlos.

**Cuadro 31: Riesgos químicos**

<b>FACTORES</b>	<b>RIESGOS</b>
Materia Prima	Pesticidas, contaminación cruzada.
Proceso	Contaminación cruzada al contacto de superficies por materia prima y por los agentes químicos de limpieza.
Mantenimiento del Equipo	Residuos de lubricantes y residuos de químicos de limpieza de equipos.

3. Riesgos Físicos: causados por la presencia de agentes externos al producto, los cuales resultan de diversas fuentes que se detallan en el siguiente cuadro.

**Cuadro 32: Riesgos Físicos**

<b>CAUSAS</b>	<b>FUENTE</b>
1. Cabellos	Personal operativo.
2. Metal	Tornillos, tuercas y residuo de metal por la fricción del molino.
3. elementos adheridos a la material prima como piedra y demás cuerpos extraños	Materia Prima.
4. Mota o hilos	Contacto con ropa

Luego de describir los tres tipos de riesgos que se pueden dar en la elaboración del producto, se procede a detallar cada uno de los riesgos identificados por cada una de las fases del proceso y la correspondiente medida preventiva.

**Cuadro 33: Detalle de riesgos por fase de proceso y correspondiente medida preventiva.**

<b>OPERACIÓN DEL PROCESO</b>	<b>RIESGO</b> B: Biológico Q: Químico F: Físico	<b>MEDIDA PREVENTIVA.</b>

- Evaluación de la Significancia por los riesgos identificados en cada fase del proceso.

Por cada una de las operaciones que se realiza para la elaboración del producto agroindustrial se debe llenar el cuadro de evaluación de significancia de riesgo.

**Cuadro 34: Evaluación de significancia de riesgo para la operación X.**

<b>Tipos de Riesgo</b>	<b>Lista de Riesgo Presentes</b>	<b>Riesgo Significativo</b>	<b>Base Decisiones</b>	<b>Medidas Preventivas</b>

Para determinar la significancia de cada riesgo, se utiliza el siguiente cuadro de significancia.

**Cuadro 35: La Significancia de Riesgos<sup>27</sup>.**

<b>Cuadro de Significancia</b>		
<b>Riesgo</b>	<b>Severidad</b>	<b>Peligro Significativo</b>
Baja	Baja	NO
Baja	Media	NO
Baja	Alta	SI
Media	Baja	NO
Media	Media	SI
Media	Alta	SI
Alta	Baja	NO

<sup>27</sup> Tomado de: *Guía de implementación HACCP para la Industria de la carne. Asociación de productores agrícolas de Chile.*

# **APENDICE C: COMO ELABORAR LAS LISTAS DE CHEQUEO**

## Como Elaborar las listas de chequeo

Las listas de chequeo o check list son los procedimientos que sirven de indicadores o medios de verificación de la aplicabilidad de los principios de Buenas Practicas de manufactura. A continuación se presenta un ejemplo de listas de chequeo.

Las listas de chequeo son herramientas para las auditorias de aplicabilidad de la empresa de las BPM.

### CHECK LIST DE LAS BUENAS PRACTICAS DE MANUFACTURA

FECHA: \_\_\_\_\_

EVALUADOR: \_\_\_\_\_

#### RESPECTO A LA CONTAMINACION POR PERSONAL

Nº	ASPECTO A EVALUAR	SI	NO
1	¿El personal conoce la importancia que tiene en el proceso de elaboración de alimentos?		
2	¿El personal entiende en qué consiste la calidad del producto?		
3	¿Los empleados se sienten responsables de la calidad del producto elaborado?		
4	¿El personal dispone de instrucciones claras para desempeñar sus tareas en forma higiénica?		
5	¿Existe dentro del establecimiento un área para depositar objetos personales?		
6	¿Está separada de las líneas de elaboración?		
7	¿Se realizan controles del estado de salud de los empleados?		
8	¿Se toma alguna medida con los empleados que presentan enfermedades contagiosas?		
9	¿Se instruye al personal sobre las prácticas de elaboración higiénica?		

	de alimentos?		
10	¿El personal que presenta heridas sigue trabajando?		
11	¿Se toman medidas para evitar que las heridas entren en contacto con alimentos?		
12	¿El personal tiene el hábito de lavar sus manos antes de entrar en contacto con el alimento?		
13	¿Entiende la importancia de lavar las manos después de hacer uso del sanitario y después de trabajar con materias primas o semielaboradas?		
14	¿Conoce el procedimiento correcto de lavado de manos?		
15	¿El personal dispone de ropa adecuada para realizar sus tareas?		
16	¿Se controla que esta ropa esté limpia?		
17	¿El personal hace uso de su redecilla o gorra, calzado de seguridad, botas y guantes?		
18	¿Estas protecciones están limpias y en buenas condiciones de uso?		
19	¿El personal tiene una conducta aceptable en las zonas de manipulación de alimentos? Por ejemplo: no fuma, no saliva, no come.		
20	¿El personal que manipula al producto en distintas fases de elaboración lava sus manos y cambia su vestimenta o guantes entre etapa y etapa?		
21	¿Hay algún encargado de evaluar las conductas del personal y sus condiciones higiénicas?		
22	¿Con qué frecuencia se realizan dichas evaluaciones?		

OBSERVACIONES:

---



---



---



---

---

---

Sec.

1/5

## CHECK LIST DE LAS BUENAS PRACTICAS DE MANUFACTURA

FECHA: \_\_\_\_\_

EVALUADOR: \_\_\_\_\_

### RESPECTO A LA CONTAMINACION POR ERROR DE MANIPULACION

Nº	ASPECTO A EVALUAR	SI	NO
23	¿El personal dispone de instrucciones claras sobre cómo llevar a cabo las operaciones que le corresponden?		
24	¿Cuenta con carteles en las zonas de elaboración con recomendaciones para realizar las tareas en forma adecuada?		
25	¿Los métodos de obtención, almacenamiento y transporte de materia prima garantizan productos de buena calidad para comenzar la elaboración?		
26	¿Se protege a las materias primas obtenidas de la contaminación y de posibles daños?		
27	¿Se dispone de algún lugar para almacenar y evitar de esta manera la contaminación de los subproductos?		
28	¿Se evita la contaminación de producto por insumos crudos o		

	semielaborados?		
29	¿Se controla la higiene de materias primas antes de llevarlas a la línea de elaboración?		
30	¿Se evita la entrada de insumos con parásitos, descompuestos, o en mal estado?		
31	¿Existe algún tipo de supervisión de las tareas que realizan los empleados?		
32	¿Se informan los problemas que se presentan durante la producción y que ponen en peligro la calidad del producto?		
33	¿Se evitan las demoras entre las sucesivas etapas del proceso?		
34	¿Existen cuellos de botella, es decir acumulación de producto esperando ser procesado en alguna etapa?		
35	¿Tiene cámaras destinadas al almacenamiento de los productos en distintas áreas de elaboración por separado?		
36	¿Se controla que las condiciones de almacenamiento sean las adecuadas para prevenir la contaminación y daños de los productos?		
37	¿Cuenta con un recinto separado de la zona de producción destinado al almacenamiento de sustancias peligrosas, como plaguicidas, solventes, entre otros?		
38	¿Los recintos de almacenamiento refrigerados están provistos de un termómetro para registrar las temperaturas?		
39	¿Se controla que la temperatura sea la adecuada?		
40	¿Se toma nota si se observa alguna anomalía en las temperaturas?		
41	¿Se realiza algún control de los vehículos utilizados para el transporte de materias primas y productos elaborados?		
42	¿Se verifica la temperatura del transporte?		
43	¿Se supervisan las operaciones de carga y descarga?		
44	¿Se limpian los vehículos después de cada operación de transporte?		

OBSERVACIONES:

---

---

Sec.  
2/5

### CHECK LIST DE LAS BUENAS PRACTICAS DE MANUFACTURA

FECHA: \_\_\_\_\_

EVALUADOR: \_\_\_\_\_

#### RESPECTO A PRECAUCIONES EN LAS INSTALACIONES PARA FACILITAR LA LIMPIEZA Y PREVENIR LA CONTAMINACION

Nº	ASPECTO A EVALUAR	SI	NO
45	¿La disposición de los equipos dentro del establecimiento facilita las operaciones de limpieza y permite que se realice la inspección de la higiene, o ayuda a ocultar la suciedad?		
46	¿Las paredes son de colores claros que permiten ver la suciedad?		
47	¿Están recubiertas con materiales impermeables que faciliten su limpieza?		
48	¿Las escaleras, montacargas y accesorios elevados entorpecen las operaciones de limpieza?		
49	¿Cuenta con instalaciones para que el personal lave sus manos en la zona de elaboración?		
50	¿Los vestuarios y sanitarios del personal se hallan separados del área de elaboración?		

51	¿Se mantienen limpios?		
52	¿Los productos almacenados se hallan sobre tarimas apilados lejos de las paredes, o constituyen un obstáculo para la limpieza?		
53	¿Se evitan los materiales absorbentes en las instalaciones?		
54	¿Se evita el uso de mesas de madera?		
55	¿Cuenta con un programa de limpieza y desinfección que garantice la higiene de las instalaciones?		
56	¿Se limpian los equipos como mínimo antes y después de comenzar la producción?		
57	¿Hay un encargado de supervisar la limpieza del establecimiento?		
58	¿Los empleados cuentan con las instrucciones para realizar la limpieza en forma adecuada?		
59	¿Existe un lugar para almacenar los productos de limpieza sin que estos constituyan una fuente de contaminación para el producto?		
60	¿Se controla que no queden restos de productos de limpieza en las máquinas y utensilios luego de limpiarlos?		

OBSERVACIONES:

---



---



---



---



---



---



---



---



---

## CHECK LIST DE LAS BUENAS PRACTICAS DE MANUFACTURA

FECHA: \_\_\_\_\_

EVALUADOR: \_\_\_\_\_

### RESPECTO A LA CONTAMINACION POR MATERIALES EN CONTACTO CON ALIMENTOS

Nº	ASPECTO A EVALUAR	SI	NO
61	¿Sus empleados saben que el material en contacto con los alimentos puede constituir un foco de contaminación?		
62	¿El material usado para envases es inocuo para la salud?		
63	¿Existe el paso de sustancias del material al producto?		
64	¿Se controla el material de empaque antes de ser usado en la producción?		
65	¿Se reutilizan algunos materiales de empaque?		
66	¿Son limpiados adecuadamente antes de su reutilización?		
67	¿Se limpian y desinfectan los equipos y utensilios que estuvieron en contacto con materia prima o con material contaminado antes de que los mismos entren en contacto con productos no contaminados?		
68	¿Se dispone de un lugar adecuado para almacenar el material de empaque?		
69	¿Este recinto está libre de contaminación?		
70	¿Se mantiene limpio y ordenado?		
71	¿Los empleados usan los envases con otros fines? (por ejemplo, guardan en ellos restos de producto, materias primas no procesadas, materiales de limpieza, entre otros?)		
72	¿El envasado se realiza en condiciones que evitan la contaminación?		

	del producto?		
73	¿Los empleados son conscientes de que cualquier contaminante que ingrese en el momento del envasado llegará con el producto al consumidor?		

OBSERVACIONES:

---



---



---



---

Sec.  
4/5

**CHECK LIST DE LAS BUENAS PRACTICAS DE MANUFACTURA**

FECHA: \_\_\_\_\_

EVALUADOR: \_\_\_\_\_

**RESPECTO AL MARCO ADECUADO DE PRODUCCION**

Nº	ASPECTO A EVALUAR	SI	NO
74	¿Se controla que las materias primas provengan de zonas adecuadas para la producción?		
75	¿Se encuentran alejadas de fuentes de contaminación ya sea de origen animal, industrial, entre otros?		
76	¿Las instalaciones se hallan en zonas libres de olores y contaminación?		
77	¿En caso de no estar bien ubicadas, se toman las precauciones necesarias para evitar la contaminación del establecimiento por fuentes externas?		
78	¿Se cuenta con buena ventilación dentro del establecimiento?		
79	¿Las aberturas cuentan con dispositivos para prevenir la entrada de polvo e insectos (mosquiteros, presión de aire positiva en el interior del establecimiento)?		
80	¿Las paredes están recubiertas de material impermeable para facilitar la limpieza?		
81	¿Son de colores claros que permitan visualizar la suciedad?		
82	¿Los pisos tienen el declive correspondiente para facilitar la evacuación de efluentes?		
83	¿Son de materiales resistentes al tránsito dentro del establecimiento y a los líquidos que pueden volcarse?		
84	¿Se controla que los drenajes estén libres de suciedad y que no constituyan un foco de entrada de insectos?		
85	¿El establecimiento se encuentra bien iluminado?		
86	¿Se cuenta con protección de los artefactos eléctricos para evitar restos de vidrio en la línea de elaboración en caso de estallido de alguno de ellos?		
87	¿Las instalaciones eléctricas se hallan bien resguardadas evitando la presencia de cables sueltos?		
88	¿Se intenta iluminar los rincones donde tiende a acumularse		

	suciedad?		
89	¿Se instruye al personal sobre el buen trato que deben dar a las instalaciones para lograr su buena conservación?		
90	¿La empresa cuenta con un programa de control de plagas?		
91	¿Se verifica que los productos usados son adecuados para la industria alimentaria?		
92	¿Se evita la contaminación del producto por los residuos de plaguicidas?		

OBSERVACIONES:

---



---



---



---



---



---

Sec.  
5/5

# **APENDICE D: BUENAS PRÁCTICAS AGRICOLAS**

## **Buenas Prácticas Agrícolas**

El mercado mundial de alimentos exige que los actores de los circuitos y cadenas productivas, sean cada vez más eficientes en el aseguramiento de la inocuidad y la calidad agroalimentaria. Dicho aseguramiento, se ha establecido en el mundo como un tema prioritario, tanto para la generación y transferencia comercial de bienes, como para la conservación del ambiente y de los recursos naturales requeridos para su producción.

Los requerimientos de los principales demandantes de alimentos, establecen que el aseguramiento de dicha inocuidad y calidad, se realice conforme a normas preestablecidas de calidad, y que la conformidad con dichas normas, se certifique en el marco del Sistema Internacional de Normas, Calidad y Certificación.

La Unión Europea ha establecido un extenso Reglamento Normativo, que regula y normaliza la aceptación de la importación de alimentos producidos en terceros países.

El mayor grupo de operadores europeos en el comercio de alimentos, se ha reunido en una organización creada en 1997 y denominada Euro-Retailer Produce Working Group (EUREP), y que representa a las cadenas de supermercados líderes en el sector alimentario europeo. EUREP ha concentrado los requisitos establecidos en el extenso Reglamento de la UE, y los ha volcado en Protocolos EUREP para las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA), que ha decidido promover como estándares de la producción primaria de alimentos, para su comercialización. Mediante estas medidas, EUREP pretende responder al consumidor europeo, muy sensibilizado por la inocuidad y la calidad de los alimentos y por la disminución del impacto ambiental que puede generar la producción agropecuaria y agroalimentaria.

Las Buenas Prácticas Agrícolas<sup>28</sup> combinan una serie de tecnologías y técnicas destinadas a obtener productos frescos saludables, de calidad superior, con altos rendimientos económicos, haciendo énfasis en el manejo integrado de plagas y enfermedades, conservando los recursos naturales y el medio ambiente, minimizando los riesgos para la salud humana.

---

<sup>28</sup> [http://www.mercanet.cnp.go.cr/Calidad/Normas\\_y\\_Certificaci%C3%B3n/Ino../buenaspracticah.htm](http://www.mercanet.cnp.go.cr/Calidad/Normas_y_Certificaci%C3%B3n/Ino../buenaspracticah.htm)

### **Objetivos de las Buenas Prácticas Agrícolas:**

- Proteger al consumidor Nacional e Internacional
- Fomentar la confianza de los mercados extranjeros.
- Lograr el reconocimiento de los protocolos.
- Incrementar la disponibilidad de alimentos inocuos, minimizando riesgos
- Proteger y conservar el medio ambiente
- Contribuir a generar justicia social
- Aplicar criterios de manejo empresarial a las unidades productivas.
- Realizar mejoramiento continuo en las unidades productivas.

### **Principios de las Buenas Prácticas Agrícolas:**

Entre los principios para el correcto desarrollo del programa se destacan:

Elección del terreno para la siembra. Para ello deben considerarse diferentes aspectos como ubicación con respecto a la empacadora, vías de comunicación, fuentes de agua, condiciones agroclimáticas, tipo y características de suelo, entre otros, de manera que el cultivo por sembrar cuente con sus requerimientos.

Historial del lugar: de ser posible deben conocerse los problemas anteriormente presentados en el sitio, tales como plagas y enfermedades presentadas con más frecuencia e intensidad, principales malezas presentes, peligros potenciales de inundación o sequía, cultivos anteriormente producidos y la posible rotación practicada.

Análisis del lugar: debe realizarse un análisis minucioso del lugar para determinar si éste cumple con las condiciones necesarias para el cultivo por establecer, de acuerdo con los puntos anteriores.

Variedades por sembrar: seleccionar las variedades apropiadas es importante para obtener resultados favorables (considerando por ejemplo la susceptibilidad a plagas y enfermedades, puesto que generalmente una variedad más productiva es más susceptible, y el combate resultaría más caro con mayor uso de productos químicos).

También debe tomarse en cuenta la finalidad del cultivo (uso industrial o consumo fresco).

Control de plagas y enfermedades: para el control de plagas y enfermedades se recomienda realizar monitoreos de campo con el fin de determinar la necesidad de la aplicación de agroquímicos y buscar el momento más oportuno para realizar dicha aplicación. Toda aplicación así como cualquier labor realizada, deberá registrarse.

Para lograr un buen control cultural de plagas y enfermedades es muy importante la destrucción de las fuentes de infestación, que pueden ser de dos tipos: los que permiten la supervivencia de la plaga de un ciclo de cultivo a otro y los que favorecen el desarrollo de la plaga durante en cada ciclo. Para lograr esto algunas de las principales prácticas culturales que se recomiendan implementar son las siguientes.

Destrucción de residuos de cosecha (rastros): los rastros de la cosecha anterior albergan las poblaciones iniciales de insectos para el siguiente ciclo de cultivo; esta destrucción de residuos, incorporándolos al suelo, o quemando los desechos reduce en un alto porcentaje las plagas y enfermedades que se presentan en los cultivos siguientes o en los lugares cercanos.

Plantas trampa: existen algunas plantas que son más apetecidas que otras para ciertas plagas, estas plantas son sembradas cerca del cultivo principal haciendo que la plaga se establezca primeramente en esta plantación sin valor comercial y combatir la plaga o destruirla junto con las plantas trampa antes de que el cultivo de interés se vea afectado.

Campo limpio: consiste en mantener el terreno completamente limpio por un período prolongado, no menor de dos meses, esta práctica debe realizarse en grandes extensiones de terreno.

Preparación de terreno: con el uso del arado y la rastra algunas de las pupas o huevos de las plagas van a quedar en un sitio profundo, impidiendo que puedan emerger, o bien van a quedar cerca de la superficie, exponiéndolas al frío, la desecación o los depredadores.

Siembra: la elección de una fecha apropiada de siembra, puede favorecer el control de plagas, realizando la siembra en las épocas en que la plaga se encuentre ausente, o su nivel de infestación sea menor.

**Variedades cultivadas:** es recomendable usar variedades resistentes a plagas y enfermedades y que a la vez estas mantengan un rendimiento económico adecuado. En muchos casos la producción no es la más adecuada, pero comparándola con el costo de combate de plagas y enfermedades, el rendimiento económico podría ser superior.

**Control de malezas:** las malezas, además de competir por nutrientes, agua y luz, albergan tanto insectos como patógenos, que pueden en un momento convertirse en serios problemas para el cultivo, incluso en algunas malezas se lleva acabo parte del ciclo de vida del insecto o patógeno. Se recomienda mantener limpio de malezas el terreno y alrededores, antes de realizar la siembra y durante el desarrollo del cultivo.

**Manejo del agua:** el agua de riego puede ser un factor importante para la distribución y diseminación de una plaga o enfermedad, además puede crear condiciones ambientales favorables para el desarrollo de las mismas.

**Fertilizantes:** una planta con una fertilización adecuada presenta mayor vigor y por consiguiente, más tolerancia al ataque de plagas y enfermedades; sin embargo una planta mejor fertilizada presenta también un crecimiento más rápido y mayor cantidad de tejido tierno, más apetecido por los insectos. No existe suficiente investigación aún en este sentido.

La fertilidad natural del suelo se debería mantener eligiendo prácticas culturales adecuadas. Para elaborar un programa de fertilización balanceado se deben considerar aspectos importantes como el resultado del análisis de fertilidad de suelos, análisis foliares, tipo de suelo, vigor de la planta, variedad de la planta sembrada y producción esperada.

**Rotación de cultivos:** esta práctica consiste en alternar cultivos diferentes en un terreno con el propósito de alterar el proceso de desarrollo de las plagas y enfermedades que atacan a estos cultivos, los cuales deben poseer características diferentes, de manera que las plagas o enfermedades que ataquen a uno no sean de importancia para el otro.

**Densidades de siembra:** en los cultivos sembrados muy densamente, las condiciones de humedad relativa dentro del cultivo suele ser muy alta y la acción del sol en las partes inferiores de las plantas muy escasa. Estas son condiciones que favorecen a

muchas enfermedades y plagas. Una densidad adecuada permite una mejor aireación.

Manejo de la Planta: en algunos casos el manejo de la planta es de suma importancia para la prevención de plagas y enfermedades; prácticas como poda y raleo permiten una mejor aireación e iluminación, que en la mayoría de los casos, reducen el ambiente favorable para los organismos perjudiciales a las plantas.

#### Enfermedades y plagas

En los procesos de control de plagas y enfermedades, se recomienda preferiblemente el uso de métodos naturales, prácticas culturales y control biológico.

El uso de agroquímicos debe ser una práctica absolutamente justificada y necesaria y para su aplicación se deben considerar aspectos como que los agroquímicos utilizados sean adecuados para la plaga en cuestión, de baja toxicidad para los enemigos naturales y mamíferos, de baja persistencia y ser seguros para la salud humana y para el medio ambiente. Además deben estar aprobados por el Codex Alimentarius.

Los principios del control de plagas y enfermedades deberían incluir lo siguiente:

- Identificación exacta de la plaga o enfermedad y los organismos benéficos presentes, mediante un monitoreo frecuente y sistemático, el cual puede realizarse por medio de trampas e inspección visual de la planta y los alrededores, considerando los cultivos adyacentes y hospederos alternos. La persona encargada de los monitoreos y las inspecciones debe estar capacitada en la identificación de las plagas, enfermedades y los organismos benéficos, debe tomar la decisión de realizar la aplicación o suministrar toda la información al encargado de la plantación para que sea éste el que tome la medida correspondiente.
- Definir el umbral económico para las plagas y enfermedades. Con base en el muestreo determinar si la aplicación es económicamente justificada.
- Considerar las condiciones climáticas del momento como apoyo en las predicciones de incidencia de plagas; en época lluviosa y húmeda, el desarrollo de hongos es más activo.

- Introducción de agentes de control biológico, posterior a una evaluación del agente en cuestión.

Si el uso de agroquímicos es inevitable se deben seguir las siguientes reglas básicas:

- Momento adecuado, basado en umbrales, predicciones, estado de la plaga y su incidencia.
- Tratamiento adecuado y correcto, de acuerdo con lo especificado en la etiqueta, usando químicos específicos para el problema presentado y aprobados por el país de destino, evitando en lo posible los de amplio espectro y cumpliendo con el período recomendado desde la última aplicación a la cosecha. Con la técnica adecuada, usando la maquinaria correcta, calibrada como debe ser y en buenas condiciones.
- Para asegurar que las aplicaciones y la eliminación de restos de los agroquímicos se hagan en forma correcta, el personal encargado de las mismas debe estar debidamente capacitado para la labor.
- Se debe llevar y mantener un registro de todas las aplicaciones que se realicen, incluyendo lo siguiente:

Nombre comercial del producto.

Ingrediente activo.

Dosis y volumen de aplicación.

Fecha de aplicación.

Insecto, maleza o enfermedad que se está controlando.

Firma de la persona que recomendó y de quien supervisó la aplicación.

### **Manejo poscosecha**

Un buen manejo poscosecha incluye:

- a) Cosechar en el momento óptimo para maximizar el tiempo de almacenaje y la calidad de consumo.

- b) Minimizar el uso de químicos de poscosecha (ceras, fungicidas, preservantes, entre otros.); en caso necesario, cualquier químico utilizado debe estar dentro de los requerimientos legales.
- c) Buscar técnicas alternas que ayuden a reducir la necesidad de uso de químicos, como por ejemplo atmósfera controlada, temperaturas, entre otros.

### **Desechos y contaminación**

Todas las operaciones deben realizarse procurando una producción mínima de desechos, sean éstos orgánicos o inorgánicos, para eliminar el riesgo de contaminación. Cuando sea posible se deben reutilizar todos los desechos orgánicos (incorporar los residuos de poda, raleo o de rechazo, siempre y cuando esto no arriesgue el desarrollo de plagas y enfermedades; la reutilización de materiales inorgánicos: material de empaque, empaques de insumos, polietilenos, entre otros.

Los materiales que no puedan reutilizarse o reciclarse fácilmente en el lugar, deberán ser entregados a especialistas que se dediquen a la actividad y tengan las instalaciones apropiadas para tal efecto. Algunos desechos pueden neutralizarse antes de ser eliminados, tal es el caso del agua, la que debe ser tratada.