

UNIVERSIDAD DON BOSCO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



**ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC CA - USA EN EL SECTOR
AZUCARERO DE EL SALVADOR.**

TRABAJO DE GRADUACION PARA OPTAR AL GRADO DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

PRESENTADO POR:

CARLOS RENE ORELLANA QUINTANILLA
TANIA DE LOS ANGELES RIVAS MENDOZA
MARTHA JUDITH TICAS RAMIREZ

NOVIEMBRE, 2004

SAN SALVADOR EL SALVADOR CENTRO AMERICA

**UNIVERSIDAD DON BOSCO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS**



RECTOR

ING. FEDERICO MIGUEL HUGUET RIVERA

VICERECTOR

PRESBITERO VICTOR BERMUDEZ

SECRETARIO GENERAL

LIC. MARIO RAFAEL OLMOS ARGUETA

DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

LIC. HERBERT HUMBERTO BELLOSO FUNES

COORDINADOR DE CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

LIC. FIDIAS EDGARDO ALFARO ARÉVALO

UNIVERSIDAD DON BOSCO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



JURADO EVALUADOR DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN
ANÁLISIS DEL IMPACTO DEL TLC CA - USA EN EL SECTOR
AZUCARERO DE EL SALVADOR.

LIC. RODRIGO CONTRERAS TEOS
JURADO

LIC. JULIO C. MARTÍNEZ
JURADO

LIC. HERBERT BELOSO FUNES
JURADO

LIC. CARLOS B. REYNA
ASESOR

AGRADECIMIENTOS

Quiero dar en primer lugar las gracias a DIOS TODOPODEROSO por permitirme concluir todo mi proceso de trabajo de graduación, ya que es El quien me ha dado todas las fuerzas necesarias en todo el transcurso de mi carrera y en toda mi vida.

En segundo lugar mis mas sinceros agradecimientos a mi Padre José Raúl Orellana, a mi Madre María Morena Quintanilla, a mi Tía María Julia Yolanda Orellana y a mi Hermano Oscar Raúl Orellana quienes fueron los que siempre me apoyaron dándome todos sus consuelos en los momentos difíciles, así como su apoyo económico brindado, que siempre fue de su agrado y voluntad hacerlo.

También quiero agradecer enormemente a todas aquellas personas que estuvieron conmigo y contribuyeron de gran manera en la realización de mi trabajo:

A mis compañeras Tania de los Ángeles Rivas Mendoza y Martha Judith Ticas Ramírez por aceptarme en trabajar con ellas, así como a sus familiares por la amabilidad y hospitalidad dada en cada ocasión que nos reuníamos.

A nuestro asesor Lic. Carlos Reyna por ser la persona que nos motivó e impulsó a trabajar en todo el proyecto, dándonos su apoyo moral y proporcionándonos todos sus conocimientos profesionales.

A todos los profesionales de las instituciones pertinentes a nuestro estudio: Ing. Julio Arroyo de la Asociación Azucarera, al Lic, Ricardo Esmahan de CAMAGRO, al Lic. Tolentino de FUNDE, al Lic. Max Anaya del MAG. Quienes muy generosamente nos prestaron su amable atención recibiéndonos en sus oficinas y suministraron todo tipo de información bibliográfica y analítica y de forma clara, objetiva y muy valiosa para todo el trabajo. Así también a las personas que nos atendieron en cada uno de los ingenios y productores individuales que fueron sujetos de la investigación de campo.

A mis amigos: Ronal Alexander Coreas por habernos acompañado en muchas visitas de campo, facilitándonos el transporte. A Karla Beatriz Alvarado y Marta del Carmen Chacón por el material bibliográfico que me prestaron.

Y a la Universidad y todas las personas involucradas y que dieron seguimiento a todo este proyecto.

QUE DIOS LOS BENDIGA A TODOS..
CARLOS RENE ORELLANA QUINTANILLA

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios todopoderoso por todas las bendiciones que ha derramado en mi vida, por todas las personas maravillosas que ha colocado en mi camino y por ésta meta que hoy he alcanzado a pesar de tantas dificultades, que hoy se convierten en alegrías.

A mi padre Jorge Alberto Rivas porque me ha enseñado que hay que perseverar para lograr lo que se quiere, por su sacrificio, apoyo, paciencia y amor durante todos los días de mi vida.

A mi madre Lilian Mendoza de Rivas por que me ha enseñado a confiar en Dios, por sus oraciones, sus consejos, su apoyo, su fortaleza, su preocupación y su amor por mí.

A mi hermana Ivette Rivas por creer y confiar en mí, por su apoyo en los momentos más difíciles de mi carrera y por compartir mis alegrías y tristezas.

A mi abuela Ángela Mendoza por sus oraciones y por estar siempre pendiente de mí.

A mi tío Mario Meléndez por el apoyo incondicional que me ha brindado, por su cariño y generosidad.

Al Lic. Carlos Reyna por su dedicación a este trabajo, por su aporte profesional, su esfuerzo y ante todo por el apoyo moral que siempre nos proporcionó durante este tiempo.

Al Ing. Eduardo Rivas por creer en mí y por su constante preocupación en mi aprendizaje, por su apoyo y sus consejos.

A mis compañeros de Tesis Martha Ticas y Carlos Orellana por su comprensión, su apoyo y sobre todo por haber estado conmigo durante todo este tiempo compartiendo noches de desvelo, preocupación y ahora la alegría de haber culminado nuestra carrera. Que Dios los bendiga siempre y que todos sus sueños se hagan realidad. Quien encuentra un amigo ha encontrado un tesoro. Gracias.

A mis amigos Héctor Flores, Gerardo Vásquez, Sofía Vásquez, Juan Carlos Hernández, Telmo Estrada y Mauricio Ortiz, por sus palabras de aliento, su apoyo, su cariño y por la ayuda que me brindaron en todo momento

Tengo tantos sueños Señor, que
para verlos realizados necesito de vida,
salud, fe, disciplina, y del amor y el aliento
que me dan las personas maravillosas
que siempre colocas en mi camino.

No sé si todo lo que sueño se hará
realidad, Señor... pero si sé
que mi vida está en tus manos,
¡...Y eso es mejor que todas
mis esperanzas juntas!

“Ante ti, Señor, están todos mis deseos;
no te son un secreto mis anhelos”

Salmo 38:9.

Tania de los Ángeles Rivas Mendoza

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer a Dios todo poderoso, por bendecirme con la vida, por haberme permitido alcanzar una de mis metas y culminar este trabajo de graduación. Gracias padre por que nunca me dejaste sola, porque cada noche de desvelo te sentí junto a mí, y porque a pesar de todos los obstáculos y momentos que quería desistir me diste las fuerzas y me llenaste de fortaleza para seguir.

A mi madre Martha Delia Ramírez porque ha estado siempre a mi lado, por dedicar su vida a mi, por su amor, paciencia, sacrificio y apoyo; y que sin ella no hubiera sido posible llegar a este momento.

A mi abuelita Graciela Escobar por su cariño, sus constantes consejos, apoyo incondicional y sus oraciones.

A mi tía Gloria Burgos, por su cariño, sus consejos. Y que a pesar de su distancia me ha brindado su apoyo incondicional.

A mi novio Oscar Antonio Leiva por estos tres años llenos de amor, paciencia, gracias por todo el apoyo en mis momentos de tristezas y alegrías, y darme palabras de aliento cuando lo he necesitado.

A Junior porque a pesar de tus cinco añitos trataste de portarte bien, y muchas veces dejaste de jugar y hacer todo lo que un niño hace para dejarme estudiar cuando lo necesitaba.

Al Lic. Carlos Reyna, Por ser ante todo amigo, excelente docente; por su vocación para enseñar, por todo el tiempo que nos dedicó para este proyecto, por sus consejos, y aporte profesional.

Al Ing. Eduardo Rivas. Que siempre mostró interés por enseñar, y transmitirnos sus conocimientos sin reserva alguna. Por ser amigo, y su apoyo incondicional.

A todos aquellos docentes que se esforzaron y pusieron interés para enseñarnos todo lo necesario para culminar esta carrera.

A mis compañeros de tesis. Porque ahora tengo una amiga y un amigo más. Por mantener siempre la visión triunfadora, por su paciencia, por no desistir y por la tenacidad que me contagiaba en los momentos más críticos de este proceso.

“Gracias a la semilla sembrada por mi madre aquí está el fruto de aquella semilla que cosecho”

Martha Judith Ticas Ramirez.

INDICE

Introducción.....	i
 Capítulo I	
Planteamiento del Problema.....	2
1.1 Antecedentes.....	2
1.2 Importancia y Justificación.....	6
1.3 Proyección Social.....	11
1.4 Definición del Tema.....	12
1.5 Objetivos de la Investigación.....	12
1.6 Hipótesis.....	13
1.7 Alcances y Limitaciones.....	14
1.8 Metodología.....	15
 Capítulo II	
Datos Generales sobre El Salvador y su comparación con USA.....	19
2.1 Tamaño de las economías.....	19
2.2 Importancia del sector agropecuario en la economía salvadoreña y estadounidense.....	26
2.3 La política agrícola de USA y de El Salvador.....	29
2.3.1 Política agrícola de USA.....	29
2.3.2 Política agrícola de El Salvador.....	32
2.4 Importancia del comercio entre USA y El Salvador.....	34
2.4.1 Exportaciones.....	34
2.4.2 Importaciones.....	36
2.4.3 Principales productos exportados a USA e importados de USA.....	38
2.5 Política Comercial de El Salvador.....	40
 Capítulo III	
Negociaciones del TLC CA – USA.....	43

3.1 Antecedentes.....	43
3.2 Importancia del TLC CA – USA para las Partes.....	48
3.3 Objetivos Generales para USA.....	50
3.4 Objetivos Generales para El Salvador.....	51
3.5 Organización de las negociaciones.....	52
3.6 Rondas de Negociación realizadas para la suscripción del TLC CA – USA.....	53
3.7 Participación de los sectores productivos y sociedad civil en el TLC CA – USA.....	57
3.8 Tratamiento de las asimetrías en el TLC CA – USA.....	58
3.9 Acceso a mercados.....	61
3.10 Contingentes de importación.....	64
3.11 Aspecto laboral y medioambiental.....	65
3.11.1 Aspecto Laboral.....	65
3.11.2 Aspecto Ambiental.....	66

Capítulo IV

La agroindustria azucarera en El Salvador.....	69
4.1 El cultivo de la caña en El Salvador.....	69
4.2 Proceso de producción del azúcar.....	70
4.2.1 Labores de campo y cosecha.....	70
4.2.2 Patios de caña.....	70
4.2.3 Picado de caña.....	70
4.2.4 Molienda.....	71
4.2.5 Pesado de jugos.....	71
4.2.6 Clarificación.....	71
4.2.7 Evaporación.....	71
4.2.8 Cristalización.....	72
4.2.9 Centrifugación.....	72
4.2.10 Secado.....	72
4.2.11 Enfriamiento.....	73

4.3 Cadena agroindustrial del azúcar.....	73
4.4 Subproductos de la caña de azúcar.....	75
4.4.1 Melaza y Alcohol.....	76
4.4.2 Bagazo.....	76

Capítulo V

Análisis del Impacto del TLC CA – USA en el sector azucarero salvadoreño.....	79
5.1 Características generales de los sub-sectores azucareros de USA y El Salvador.....	79
5.2 Importancia del sub-sector azucarero en USA y El Salvador.....	82
5.3 Subsidios para el sector azucarero de USA.....	85
5.4 Medidas de apoyo para el sector azucarero salvadoreño.....	87
5.5 Resultados de las negociaciones del TLC CA – USA para el sector azucarero de El Salvador.....	89
5.6 Proyecciones ante los acuerdos derivados del TLC CA – USA (Empleo, Producción y Exportación).....	93
5.7 Análisis de los Resultados.....	100
5.8 Conclusión.....	104
5.9 Propuestas.....	108
Bibliografía.....	115
Anexos.....	119
Anexo A.....	120
Anexo B.....	121
Anexo C.....	122
Anexo D.....	125
Anexo E.....	128
Anexo F.....	138
Anexo G.....	150

INTRODUCCIÓN

En el contexto de la creación de un mercado mundial en el que circulen libremente los capitales financiero, comercial y productivo; se exige que las empresas sean más competitivas, pues la evolución continua de los mercados hace que entre diversos países se establezcan convenios o acuerdos que permitan este fenómeno; bien para beneficiarse de la producción extranjera o para ofrecer programas de cooperación a países en vías de desarrollo.

El salvador reconoce la importancia del comercio y de la expansión de sus mercados externos para su progreso y bienestar económico, dada la limitación en el tamaño y alcance de su propio mercado interno. Partiendo de ello, la búsqueda de nuevas oportunidades ha constituido el eje central de los esfuerzos, realizándose una intensa labor de cara a las oportunidades de crecimiento que ofrece la apertura comercial.

Un componente importante de este proceso, ha sido la búsqueda de acceso preferencial en los mercados externos mediante la suscripción de Tratados de Libre Comercio con importantes socios comerciales. Como parte de este proceso, Centroamérica se encuentra en espera de la ratificación por parte del congreso y senado Norteamericano, del Tratado de Libre Comercio con una de las economías más grandes del mundo; los Estados Unidos de Norteamérica (USA).

El TLC CA-USA es considerado hasta el momento, uno de los más importantes acuerdos comerciales para El Salvador; ya que se realiza con su principal socio comercial. Su importancia radica tanto en aspectos económicos como sociales y políticos.

El presente documento es un análisis sobre el posible impacto que el Tratado de Libre Comercio con USA implicaría en el sub-sector azucarero; uno de los sectores más importantes de la economía salvadoreña.

El trabajo de investigación se divide en cuatro capítulos, los cuales van desde identificar el marco dentro del cual se lleva a cabo el acuerdo comercial hasta caracterizar sustancialmente el subsector azucarero salvadoreño frente a su contraparte estadounidense. Y se describen así:

Como parte inicial se encuentra la definición del tema, la justificación que tiene como propósito establecer la argumentación del por qué es necesario llevar a cabo la investigación; así como el aporte social que se persigue con dicho estudio y de tal forma establecer claramente el tema a tratar, con sus objetivos, alcances y limitaciones, el planteamiento de las hipótesis, que son la guía para el trabajo.

CAPITULO I. DATOS GENERALES SOBRE EL SALVADOR Y SU COMPARACIÓN CON USA.

En este capítulo se presentan datos generales sobre el tamaño de las economías, la política agrícola, la importancia del sector agropecuario e importancia del comercio entre El Salvador y USA. Consideración importante para el análisis de las asimetrías existentes en cuanto al peso de ambas economías.

CAPITULO II. NEGOCIACIONES del TLC CA-USA.

En este capítulo se presentan antecedentes de los Tratados de Libre Comercio con otros países así como acontecimientos dados para las negociaciones del TLC CA-USA. Importancia del tratado para las partes, lineamientos, objetivos generales, organización de las negociaciones, rondas de negociación y la participación de los sectores productivos y sociedad civil en el TLC CA – USA

CAPITULO III. LA AGROINDUSTRIA AZUCARERA EN EL SALVADOR.

El objetivo de este capítulo es presentar un panorama general de la industria azucarera empezando por definir el cultivo de la caña, la definición de la cadena agroindustrial del azúcar; las actividades, funciones y los procesos separados que se desempeñan en el curso para la obtención de la misma; que comprende desde el

suministro de los insumos hasta llegar al consumidor final. Además los subproductos de la caña de azúcar.

CAPITULO IV. ANÁLISIS DEL IMPACTO DEL TLC CA – USA EN EL SECTOR AZUCARERO SALVADOREÑO.

En este capítulo se presentan las características generales de los sub-sectores azucareros de USA y El Salvador; la importancia de éste para las partes. Así mismo se presentan los resultados de las negociaciones del TLC CA-USA para el sector azucarero de El Salvador, el capítulo incluye también las proyecciones ante los acuerdos derivados del TLC CA-USA y para finalizar el análisis de los resultados y la presentación de un cuadro propositivo de estrategias que permitan el desarrollo del sector azucarero.

CONCLUSIONES

Con base en la investigación realizada, se expondrán los resultados obtenidos en relación directa con los objetivos planteados.

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Antecedentes.

Con el propósito de hacer una retrospectiva sobre los acontecimientos que anteceden al TLC CA – USA y los que se han dado posteriormente; se presentan a continuación algunos antecedentes y datos relevantes a tomar en cuenta para analizar el impacto en el sector azucarero.

A finales de los años 80, El Salvador implementó una serie de políticas económicas para reorientar la economía hacia los mercados externos y así volverla más competitiva. Anteriormente la estrategia de crecimiento del país se había basado en grandes barreras arancelarias, para el año de 1989 los aranceles a los productos importados eran hasta de 230% sobre su valor, pero con el gobierno del Presidente Lic. Alfredo Cristiani (1989-1994), dichos impuestos disminuyeron hasta un máximo de 20%¹.

Con el gobierno del Dr. Armando Calderón Sol (1994-1999), se bajó el techo de los aranceles de la mayoría de los productos a 15% y a partir de ésta década se han implementado políticas externas basadas en la búsqueda de la suscripción de Tratados de Libre Comercio y acuerdos comerciales.²

Con el propósito de impulsar las exportaciones nacionales, El Salvador ha suscrito diversos Acuerdos Bilaterales de Inversión y ha realizado ciertas actividades, entre las que se encuentran: la promulgación de una Ley de Propiedad Intelectual en 1993, la adhesión a la Organización Mundial de Comercio (OMC), su inclusión en la

¹ Equipo Maíz. TLC: El Nuevo Chapulín, El Tratado de Libre Comercio y su impacto en la agricultura salvadoreña, Pág.5. Primera Edición. Diciembre de 2003.

² Equipo Maíz. TLC: El Nuevo Chapulín, El Tratado de Libre Comercio y su impacto en la agricultura salvadoreña, Pág.5. Primera Edición. Diciembre de 2003.

Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) y el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) con USA y la Unión Europea.

La Ley de Asociación comercial entre USA y la Cuenca del Caribe (CBTPA), extendió en 2002 las preferencias del TLC de América del Norte a las exportaciones de textiles de la ICC a USA, beneficiando a los países incluidos, por ende a El Salvador.

La Iniciativa de la Cuenca del Caribe ha tenido un papel muy importante en el desarrollo del comercio externo en la región, por lo que sirvió como material de insumo para las negociaciones del TLC CA-USA.

La mayoría de países se han ido involucrando en el proceso de liberar la economía a través de los acuerdos comerciales y el país no ha sido la excepción.

El Salvador ha suscrito Tratados de Libre Comercio con distintos países, cuyo objetivo es buscar elevar el volumen de exportaciones para el desarrollo económico del país, así como para ampliar sus fronteras al comercio.

USA ha seguido la misma vía, posee objetivos comerciales similares a los de los países de la región centroamericana, ésta potencia económica ha suscrito acuerdos comerciales con muchos países, entre los cuales se encuentran: México, Canadá, Chile, etc. y más recientemente con CA.

USA considera al mercado centroamericano un mercado de muchas oportunidades para solidificar su liderazgo económico, pero, no menos importante, también su liderazgo político, dados sus altos intereses geopolíticos y la búsqueda de aliados estratégicos en la región.

El CAFTA es una necesidad táctica para un proyecto estratégico, el ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas), con el que USA pretende hacer del continente americano un mercado único de 800 millones de consumidores bajo la hegemonía de sus corporaciones, para así competir en mejores condiciones con el bloque europeo y con el bloque asiático. Porque si USA ha logrado construir, en lo militar, un mundo

unipolar, no ha tenido iguales resultados en el terreno económico y comercial, donde existe una multipolaridad que USA aún no logra avasallar. En este contexto, hacer tratados bilaterales es la táctica para ir avanzado hacia la estrategia.³

Sin embargo, pareciera ser que para Centroamérica, el TLC CA-USA proporciona más seguridad comercial que la ICC y que el SGP por ser acuerdos unilaterales y temporales, en contraposición con el TLC que es un acuerdo multilateral e indefinido.

El 8 de Enero del 2003, inició oficialmente el proceso de negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos (CAFTA por sus siglas en inglés), realizándose en total nueve rondas de negociación que finalizaron el 17 de Diciembre de 2003, firmándose el Tratado finalmente el 28 de Mayo de 2004, por los Ministros de Economía de cada país.

Este Tratado significa para Centroamérica la oportunidad de ingresar al mercado más grande del mundo con mayor seguridad jurídica y reglas claras de comercio, lo que motiva y beneficia a inversionistas y exportadores interesados.

Sin embargo, el acceso a los mercados es recíproco y la región tiene en cuenta que USA entrará con mayores ventajas debido a la competitividad de sus productos derivada de los subsidios que concede el gobierno estadounidense a los productores, el nivel de tecnología utilizada para la producción y el monto de capital invertido; lo anterior preocupa a muchos sectores y subsectores involucrados.

Después de Centroamérica, USA es el principal socio comercial de El Salvador. Las exportaciones hacia USA en el 2002 se registraron en US\$108 millones, equivalentes

³ Envío Revista Mensual de Análisis de Nicaragua y Centroamérica, "TLC Centroamérica – Estados Unidos: ¿Oportunidad o Pesadilla?", Número 258, Septiembre 2003. <http://www.envio.org.ni/>

al 26% del total nacional. En cuanto a las importaciones el monto fue de US\$231 millones que representaron el 34% del total.⁴

El Salvador exporta a USA principalmente: café, azúcar, cerveza, ajonjolí, verduras frescas y congeladas, productos de panadería, limones, jugos, boquitas, entre otros; e importa productos como: maíz amarillo, arroz en granza, trigo, harina de soya, preparaciones para sopas, uvas, manzanas, productos lácteos, alimentos para mascotas, entre otros.

Estados Unidos es un mercado potencial de 280 millones de consumidores, con un alto poder adquisitivo, que de acuerdo a The World Factbook, el PIB per cápita, para 2003 ronda los \$37,600.00 anuales.⁵

Podría decirse entonces, que, un Tratado de Libre Comercio con USA brindaría al país la posibilidad de: expandir la base exportadora, mejoraría la disponibilidad de insumos agrícolas y atraería inversión extranjera complementando el capital nacional.

Pero a pesar de ello en El Salvador, son muchos los sectores que se ven inquietos ante el TLC, específicamente el sector agrícola ya que su supervivencia depende en gran medida de lo acordado en las negociaciones del TLC.

En general, el sector agrícola ha sido durante muchos años la base alimentaria de la población, así como un importante generador de empleo en el área rural, por ende su participación ha sido clave en la economía nacional, sin embargo, debido a la orientación hacia el libre comercio, la falta de políticas de reactivación, de fortalecimiento y la escasa inversión, su importancia se ha venido deteriorando y su participación disminuyendo, lo que ha ocasionado problemas hacia el interior del país. No obstante, hay ciertos sectores que son importantes en la economía salvadoreña y en el PIBA agropecuario, como por ejemplo el subsector azucarero.

⁴ Ministerio de Agricultura y Ganadería, Oficina de Políticas y Estrategias, “Informe de Coyuntura Enero – Junio 2003”, Comercio Agropecuario de El Salvador 2002, Pág.163. www.agronegocios.gob.sv

⁵ “The World Factbook, Estados Unidos 2003, CIA”. <http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/>

El subsector azucarero logró duplicar la cuota de exportaciones dentro de las negociaciones del TLC, lo que lo coloca en condiciones favorables de acceder al mercado estadounidense, ya que su desempeño en la economía lo ha llevado a ser uno de los rubros tradicionales más importantes de exportación.

1.2 Importancia y Justificación.

Las exportaciones son un elemento importante dentro de la balanza comercial del país, actualmente la economía salvadoreña depende enormemente de las remesas familiares que se reciben y de las exportaciones que se realizan a todo el mundo, específicamente hacia USA y CA, especialmente hacia Guatemala.

En el panorama del libre comercio las exportaciones significan un crecimiento económico seguro, por lo que buscar un incremento en las mismas es el objetivo de muchos países.

Con el punto de vista anterior los Tratados de Libre Comercio constituyen una herramienta para incrementar las exportaciones y generar crecimiento económico gracias a la intensificación del comercio.

USA es el principal socio comercial de los países centroamericanos tanto en importaciones como exportaciones, la región centroamericana constituye el tercer mercado de destino para sus productos después de México y Brasil.

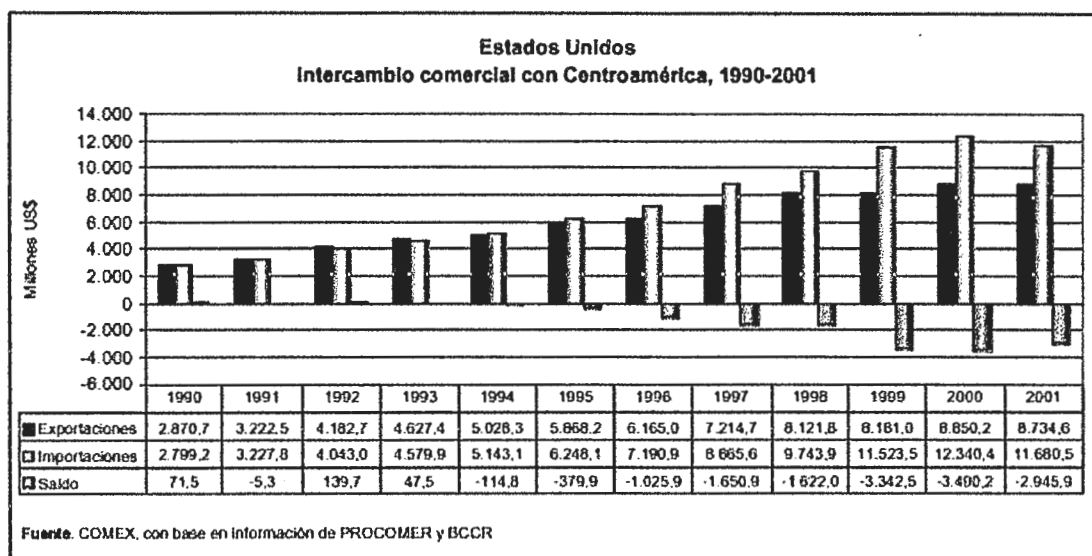
En los últimos años el intercambio comercial que se mantiene entre CA y USA ha venido en aumento, en el 2002 el comercio entre ambas totalizó casi 20.000 millones de dólares, ésta cantidad iguala aproximadamente a las exportaciones de USA a Rusia, Indonesia e India combinados.⁶

⁶ United States Trade Representative (USTR), Trade Policy Staff comité, Public Hearings, "US Central American Free Trade Agreement", Martes 19 de Noviembre de 2002.

**Intercambio comercial con Centroamérica
1990-2001, en millones de US\$**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Exportaciones	2.870,7	3.222,5	4.182,7	4.627,4	5.028,3	5.868,2	6.165,0	7.214,7	8.121,8	8.181,0	8.850,2	8.734,6
Tasa de croc. (%)	n.a.	12,3%	29,8%	10,0%	0,7%	10,7%	5,1%	17,0%	12,6%	0,7%	0,2%	-1,3%
Importaciones	2.799,2	3.227,8	4.043,0	4.579,9	5.143,1	6.248,1	7.190,9	8.865,6	9.743,9	11.523,5	12.340,4	11.680,5
Tasa de croc. (%)	n.a.	16,3%	25,3%	13,3%	12,3%	21,5%	15,1%	23,3%	9,9%	10,3%	7,1%	-5,3%
Saldo	71,5	-5,3	139,7	47,5	-114,8	-379,9	-1.025,9	-1.650,9	-1.622,0	-3.342,5	-3.490,2	-2.945,9
Tasa de croc. (%)	n.a.	-107,3%	-2759,6%	-66,0%	-341,7%	230,9%	170,1%	60,9%	-1,7%	106,1%	4,4%	-15,6%

Fuente: USITC



Después de cuatro meses de concluidas las negociaciones del TLC CA –USA y de posteriores discusiones sostenidas para llegar a un acuerdo sobre los ajustes que recibieron ciertos productos incluidos en el Tratado, el 28 de Mayo de 2004 los Ministros de Economía de CA firmaron el TLC CA - USA quedando pendiente la traducción y la revisión jurídica del documento.

Para USA la firma del TLC tiene significado a nivel comercial como a nivel estratégico, desde el punto de vista estratégico se puede mencionar que actualmente USA se encuentra negociando en el foro comercial denominado El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), la que surge como una respuesta a la creación de la Unión Europea en 1992.

Es de suponer que al poseer USA un acuerdo firmado con Centroamérica, posiblemente contaría con el apoyo de la región y de otros países para impulsar el ALCA.

El Salvador ya había firmado tratados bilaterales con México, República Dominicana, Chile y Panamá.

Con la firma del Tratado de Libre Comercio El Salvador – USA, al país se le facilita enormemente el acceso al mercado estadounidense, creando oportunidades de negocios, atrayendo inversión extranjera e incrementando el volumen de las exportaciones mediante las cuales se colocará la producción nacional, lo que puede contribuir al desarrollo y crecimiento del país por medio de la generación de empleos.

Una de las oportunidades de comercio que El Salvador pretende aprovechar es la relacionada con la producción agrícola, ya que el 89% de productos agrícolas gozarán de cero arancel en USA al entrar en vigencia el TLC, lo que representa un 95.15% del comercio de El Salvador hacia USA⁷, según el Ministerio de Economía de El Salvador.

El sector agrícola en USA es un sector que está protegido y a la vez es subsidiado por parte del Estado lo que genera productos más competitivos provenientes de este país en comparación con los productos salvadoreños.

USA ha jugado el mismo papel que la Unión Europea, con su propio régimen de protección que utiliza elevados precios internos, un tipo arancelario de casi el 150 por ciento y préstamos blandos para apoyar la producción nacional⁸. El Gobierno estadounidense gasta cerca de \$1,700 millones cada año en comprar y almacenar el exceso de azúcar para mantener artificialmente altos los precios nacionales.

⁷ Tratado de Libre Comercio Centroamérica – Estados Unidos, Documento Explicativo, Enero de 2004, www.minec.gob.sv

⁸ Ministerio de Agricultura y Ganadería, Oficina de Políticas y Estrategias, Informes sobre CAFTA, Azúcar, Pág.65., www.cafta.gob.sv

Sólo el 12 por ciento del azúcar que se consume en Estados Unidos es importada, con lo que los países en desarrollo salen afectados por un acceso al mercado mucho más reducido y un precio mundial más bajo. Como consecuencia, dejan de obtener unos \$1,530 millones cada año que podrían ganar si tuvieran acceso al mercado estadounidense y europeo. La Ley Agraria estadounidense de 2002 ha incrementado el apoyo a los agricultores que cultivan azúcar, subvencionando ahora el precio con \$1,100 millones.

La tarifa de préstamo del azúcar de caña cruda continuará siendo de \$18 centavos por libra hasta el 2007; la tarifa de préstamo para azúcar de remolacha refinada sigue como en el nivel 1995 de 22.9 centavos por libra (en vez de variar cada año). USA es hoy el destino del 9 por ciento de las ventas de productos elaborados a base del azúcar así como de melaza de Costa Rica, de 22 por ciento de El Salvador, 53 por ciento de Guatemala, 7 por ciento de Honduras y 8 por ciento de Nicaragua, todo lo cual suma alrededor de \$112,681 millones para el año 2002⁹.

En El Salvador, el sector agropecuario salvadoreño representa el 23% de la actividad económica nacional: 13% en la producción primaria y el 10% en la agroindustria; asimismo, genera el 28% de los empleos nacionales y el 48% de empleo rural, sin incluir la agroindustria¹⁰.

En lo referente al comercio exterior, aporta el 20% de las exportaciones totales de El Salvador, cifra equivalente a US\$ 412.8 millones.

Asimismo, el dinamismo que le inyecta el sector agropecuario a la economía nacional es mucho mayor que el de otros sectores, debido a su utilización más intensa de insumos domésticos. Por ejemplo, un crecimiento del 10% en el sector agropecuario

⁹ Ministerio de Agricultura y Ganadería, Oficina de Políticas y Estrategias, Informes sobre CAFTA – Azúcar, Pág.65, www.cafta.gob.sv

¹⁰ Ministerio de Agricultura y Ganadería, Oficina de Políticas y Estrategias, Resultados y Perspectivas del Sector Agropecuario en el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de América, Enero 2004, Pág. 2., www.agronegocios.gob.sv

ampliado induce un crecimiento del 3.4% en otros sectores de la economía de El Salvador, mientras que en el caso de la industria éste crecimiento es sólo del 1.6%.¹¹

El sector agrícola salvadoreño ha estado desprotegido durante mucho tiempo y es por tal motivo que uno de los instrumentos por medio del cual el gobierno pretende reactivar al sector es el Tratado de Libre Comercio multilateral con USA.

Debido a que algunos subsectores pueden considerarse más afectados que otros y dependiendo de su importancia en la economía salvadoreña, el propósito de ésta investigación consiste en predecir el impacto que el TLC CA - USA generará en el sector azucarero del país, ya que es uno de los más importantes dentro del sector agropecuario y la economía nacional cuya contribución al PIBA es del 6%.¹²

La agroindustria azucarera es el sector más importante en el desarrollo rural de El Salvador; más de 450,000 personas dependen de este sector que genera 37,642 empleos directos al año. Además, el azúcar es uno de los productos tradicionales de El Salvador cuyas exportaciones a nivel nacional representan el 4% de las exportaciones totales.

Con la firma del TLC, se hace necesario realizar una investigación que permita medir y predecir el efecto en el sector azucarero para conocer la viabilidad del tratado confrontando la realidad salvadoreña con la situación del sector azucarero estadounidense.

¹¹ Ministerio de Agricultura y Ganadería, Oficina de Políticas y Estrategias, Resultados y Perspectivas del Sector Agropecuario en el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de América, Enero 2004, Pág.2, www.agronegocios.gob.sv

¹² Ministerio de Agricultura y Ganadería, Oficina de Políticas y Estrategias. Resultados y Perspectivas del Sector Agropecuario en el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de América, Pág.5, Enero 2004, www.agronegocios.gob.sv

1.3 Proyección Social.

El tema en estudio tiene sus implicaciones en aspectos políticos, sociales y económicos, debido a que ejerce un efecto directo en todo el quehacer comercial y laboral del país.

- ❖ Esta investigación es muy útil para el Gobierno Salvadoreño, debido a que se presenta un análisis del impacto que el TLC CA – USA generará en uno de los sectores clave para la economía del país, mostrando si dicha estrategia de libre comercio es la estrategia más adecuada para elevar los niveles de exportación.
- ❖ Para los productores, procesadores y comercializadores de azúcar, el estudio se convertirá en una fuente valiosa de información que muestre la sensibilidad o la fortaleza del sector dentro del marco del TLC CA –USA, así como el planteamiento de ciertas estrategias a seguir para el fortalecimiento del sector.
- ❖ La contribución de ésta Tesis para la Universidad Don Bosco, radica en la realización de investigaciones de este tipo, que se centren en un análisis crítico y que generen aportes verdaderos, más que críticas por posiciones contrarias; este documento se convertirá en una fuente de datos muy útil con la que contará la Universidad para la población estudiantil y profesional que desee ampliar sus conocimientos sobre el tema.
- ❖ La población en general encontrará en este documento información relevante sobre el impacto que el TLC generará en uno de los sectores más importantes en la generación de divisas y empleos para el país, permitiendo de esta manera un análisis profundo sobre una de las herramientas del libre comercio como lo son los Tratados Comerciales.

1.4 Definición del Tema.

El Tratado de Libre comercio entre Centroamérica y USA ha generado diversas expectativas en cuanto al efecto que generará en cada uno de los sectores que sostienen la economía salvadoreña.

Uno de estos sectores con expectativas es el azucarero, que encuentra en el TLC una oportunidad para incrementar sus exportaciones así como sus ingresos, contribuyendo directamente al crecimiento del sector y de la economía nacional.

Sin embargo, a raíz de la cláusula de compensación estipulada en el Tratado; el sector azucarero se encuentra preocupado, ya que ésta cláusula permite la posibilidad de que USA no compre azúcar a la región cuando considere que esto afectará al sector azucarero estadounidense.¹³

El impacto que el tratado generará en el subsector es necesario analizarlo en cada uno de los rubros que lo componen, tomando en cuenta cada uno de los factores que intervienen en la producción de azúcar, tanto a nivel financiero, tecnológico, productivo y social.

Lo anterior lleva a cuestionarse ¿cuál será el impacto del TLC CA – USA en el sector azucarero y por ende en la economía salvadoreña?

1.5 Objetivos.

1.5.1 Objetivo General.

- Predecir el impacto que el TLC CA – USA generará en el sector azucarero salvadoreño.

¹³ El Diario de Hoy, “Negocios”, Azucareros piden aclaración, Martes 11 de mayo de 2004.

1.5.2 Objetivos Específicos.

- Presentar un análisis del comportamiento pasado y futuro de los indicadores económicos que afectan al sector azucarero dentro de la economía de El Salvador.
- Presentar un cuadro propositivo de estrategias que contribuyan al desarrollo del sector.

1.6 Hipótesis.

El TLC CA-USA generará un efecto positivo en el sector azucarero de El Salvador.

Variable Independiente	Indicadores
- Ejecución del TLC	- Exportación de azúcar en condiciones favorables
Variable Dependiente	Indicadores
- Efecto positivo en el sector azucarero.	- Incremento en exportaciones - Incremento de la producción. - Incremento nivel de empleo

Definición Conceptual

INVERSIÓN: Empleo de capital en bienes o negocio que pueden proporcionar beneficios económicos.

NIVELES DE PRODUCCIÓN: Índice de obtención de un producto que ha sido resultado de distintos procesos de transformación.

NIVELES DE EXPORTACIÓN: Índice de un conjunto de mercancías que son vendidas o trasladadas de un país a otro.

NIVEL DE EMPLEOS: Índice de personas que laboran en un determinado sector de la economía.

Definición operacional

NIVELES DE PRODUCCIÓN DE AZUCAR:

- Índices pasados y actuales de producción de azúcar.
- Perspectivas positivas o negativas que tengan sobre los futuros niveles de producción.

NIVELES DE EXPORTACIÓN DE AZUCAR:

- Índices pasados y actuales de las exportaciones de azúcar hacia USA.
- Resultados que esperan obtener con el libre acceso al mercado estadounidense.

NIVELES DE EMPLEOS GENERADOS EN LA PRODUCCION DE AZUCAR:

- Comportamientos pasados y actuales de los empleos que se generan en el sector azucarero.
- Expectativas de nuevos empleos que se puedan generar en dicho sector tras la entrada en vigencia del TLC.

1.7 Alcances y Limitaciones.

1.7.1 Alcances.

- ❖ Presentar un análisis predictivo sobre el posible impacto que el TLC con USA podría generar en el sector azucarero de El Salvador sustentándolo con proyecciones basadas en el comportamiento pasado y futuro de los indicadores sociales (empleo) y económicos (volúmenes de producción y exportaciones) .

Contemplando:

- El comportamiento y desarrollo que el sector azucarero de El Salvador ha tenido durante los años 1996 -2003.
- La cadena productiva del azúcar.

- Un análisis de doble vía que describa las características propias e importancia que tiene el sector azucarero en la economía para cada uno de los países (El Salvador y USA).
- ❖ Presentar un cuadro propositivo de estrategias que contribuyan al fortalecimiento del sector.
- ❖ Que la información organizada y actualizada contenida en el documento sirva de apoyo para futuros proyectos de investigación.

1.7.2 Limitaciones.

- ❖ Debido a que el TLC CA – USA no ha entrado en vigencia, el análisis del impacto que se presentará estará sujeto a las proyecciones derivadas del estudio.
- ❖ Al finalizar la investigación se presentará un cuadro propositivo de las principales estrategias a seguir para el fortalecimiento del sector azucarero, sin llegar a su implementación dentro del estudio.
- ❖ El análisis del impacto a realizar estará basado en las disposiciones del TLC hasta junio del 2004.

1.8 Metodología de la Investigación.

Dada la naturaleza de la temática a estudiar, la investigación se inició de tipo *exploratoria*.

Para esta investigación fue necesario establecer una serie de variables o índices económicos de gran trascendencia para la economía nacional, (nivel de empleos, exportaciones, nivel de producción, etc.), los cuales son analizados por la posible incidencia que tendrán en el subsector azucarero tras la entrada en vigencia del TLC CA – USA.

Para el desarrollo de la investigación se hizo necesario realizar dos tipos de estudios:

I. Investigación Bibliográfica.

La investigación bibliográfica consistió en detectar, obtener y consultar información mediante fuentes de datos secundarios como: libros, revistas, boletines, informes, periódicos, internet, noticieros, etc. que permitieron obtener información con respecto al desarrollo del TLC CA - USA y las disposiciones para el subsector en estudio.

II. Investigación de Campo.

El estudio de campo permitió obtener datos primarios con los cuales se analiza el impacto del TLC en el subsector azucarero salvadoreño.

Para realizar este paso fue necesario definir el universo de ingenios y productores que operan actualmente en el país. Los cuales son:

- 7,000 Productores.
- 8 Ingenios.

Tomando como base los datos anteriores se determinó la muestra mediante el método de muestra probabilística, tratando de reducir al mínimo, el error muestral debido al universo que se posee.

El cálculo de la muestra es el siguiente:

Para los productores:

- Universo (N) = 7,000
- Error máximo Aceptable (Se) = 5%.
- Porcentaje estimado de la muestra = 10% 0 90%.
- Nivel deseado de confianza = 95%.
- **Tamaño de la muestra = 135. (Definida a través del Programa de software: STATS V.I.I)**

Para los ingenios:

Debido a que la población es relativamente pequeña, el universo de los ocho ingenios que operan en el país será tomado en cuenta para la investigación.

En la realización de la investigación de campo se utilizaron dos cuestionarios: uno para los ingenios y otro para los productores de caña, ambos cuestionarios contienen preguntas abiertas, preguntas cerradas y de opción múltiple. (Ver Anexo C y D).

CAPITULO II

DATOS GENERALES SOBRE
EL SALVADOR Y SU
COMPARACION CON USA

CAPITULO II

DATOS GENERALES SOBRE EL SALVADOR Y SU COMPARACION CON USA

2.1 Tamaño de las economías

Ante la ratificación del TLC CA – USA se hace necesario considerar y reconocer algunas diferencias bien marcadas entre la economía salvadoreña y estadounidense. El análisis de las asimetrías existentes en cuanto al peso de ambas economías es relevante para el análisis del impacto del TLC en El Salvador.

Entre El Salvador y USA existen muchas diferencias, USA posee una extensión territorial de 9, 631,418 km², es decir, es 458 veces más grande que El Salvador.

La población estadounidense se estima en 293, 027,571¹⁴ habitantes, siendo dicha población 44 veces mayor que la salvadoreña.

La tasa de crecimiento poblacional de USA para el 2003 fue del 0.92%, mientras que la de El salvador fue del 1.81%.

El nivel de desempleo para el mismo año en USA asciende al 6.2% y en El Salvador al 6.5%.

La población bajo la línea de pobreza se estima en USA en 12%, mientras que para El Salvador representa el 48%.

El Producto Interno Bruto (PIB) de USA para el año 2003 fue de US\$10,980,000¹⁵ millones y para El Salvador fue de US\$14,996.4¹⁶ millones, lo que significa que el PIB estadounidense es 732 veces mayor que el PIB salvadoreño generado en el año.

¹⁴ “The World Factbook, Estados Unidos 2003, CIA” <http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/>

¹⁵ “The World Factbook, Estados Unidos 2003, CIA” <http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/>

¹⁶ Banco Central de Reserva de El Salvador, Balanza Comercial de 2003. www.bcr.gob.sv.

Cuadro N.1
Datos sobre USA y El Salvador

Dato Económico	USA	El Salvador	Vezes superior que El Salvador
Extensión Territorial:	9,631,418 km ²	21,040 km ²	458
Población:	293,027,571	6,587,541	44
PIB	US\$10,980,000 millones	US\$14,996.4 millones	732
PIB per cápita	37,800	2,257.7	16.7
Población bajo línea de pobreza	12%	48%	0.25
PIB por sector			
Agricultura	2%	10%	0.20
Industria	18%	30%	0.60
Servicios	80%	60%	1.33
Exportaciones (FOB)	US\$714,500,000 millones	US\$3,136 millones	228
Importaciones (FOB)	US\$1.260,000.0 millones	US\$5,763 millones	219

Fuente: Elaboración propia en base datos "The World Factbook y BCR"

El PIB per cápita para el 2003 en USA fue de US\$37,800¹⁷, 16.7 veces mayor que el PIB per cápita salvadoreño que se estimó en US\$2,257.7¹⁸.

La participación del sector agrícola en la economía estadounidense es del 2% en comparación con El Salvador, cuyo sector aporta un 10% al PIB. La industria en USA aporta el 18% y los servicios el 80%, mientras que en El Salvador la industria aporta el 30% y los servicios el 60%¹⁹.

A pesar de que la contribución del sector agrícola es muy poca en la economía estadounidense, dicho sector se encuentra altamente protegido por el gobierno.

Las exportaciones de USA son 228 veces mayores que las exportaciones de El Salvador.

¹⁷ "The World Factbook, Estados Unidos 2003, CIA". <http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/>

¹⁸ Banco Central de Reserva de El Salvador, Balanza Comercial 2003. www.bcr.gob.sv

¹⁹ "The World Factbook, El Salvador 2003, CIA". <http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/>

USA para el 2003 tuvo un valor FOB de importaciones de USA\$1.260,000.0²⁰, siendo ésta cantidad 219 veces mayor que la cantidad importada por El Salvador en el mismo año.

En cuanto a Inversión Extranjera Directa (IED), las diferencias entre El Salvador y USA siguen siendo muy marcadas.

Para el año 2003 la IED en El Salvador ascendió a US\$2,616.5²¹ millones, dicha cifra incluye a todos los países que han invertido en el país durante el año.

Cuadro N.2

Inversión Extranjera Directa por País de Procedencia (En millones de US\$)					
País	1999	2000	2001 1/	2002 2/	2003 2/
USA	606.3	715.8	822.7	880.1	950.1
Venezuela	296.9	309.5	309.5	309.5	309.5
Francia	212.9	212.9	214.5	214.7	214.7
Chile	91.2	91.3	91.5	91.5	91.7
México	66.7	66.7	69.0	72.7	84.7
Panamá	72.6	79.6	85.6	100.7	102.3
España	68.4	68.4	120.5	159.0	161.4
Bahamas	64.5	64.8	65.2	71.4	72.8
Alemania	41.9	44.0	75.7	78.7	84.8
Costa Rica	42.5	47.6	63.3	69.6	70.3
Singapur	32.1	32.1	32.1	32.1	32.2
Holanda	26.1	32.2	32.2	34.8	39.1
Perú	22.2	22.2	22.3	22.3	22.3
Nicaragua	17.6	20.7	25.0	32.9	33.2
Ecuador	21.0	9.0	9.0	9.0	9.0
Totales					
1/ Cifras Revisadas					
2/ Cifras Preliminares					

Fuente: Elaboración propia en base a información del BCR

Según la gráfica desde 1999 a la fecha, USA es el principal inversor en El Salvador, con un volumen de inversión de US\$950.1 millones en el 2003.

²⁰ "The World Factbook, Estados Unidos 2003, CIA". <http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/>

²¹ Inversión Extranjera Directa, BCR, www.bcr.gob.sv

La participación de USA en la inversión extranjera en el país, cada año se ha venido incrementando desde un 0.34% en 1999 hasta un 0.46% en el 2003. (Ver Cuadro N.3)

Cuadro N.3

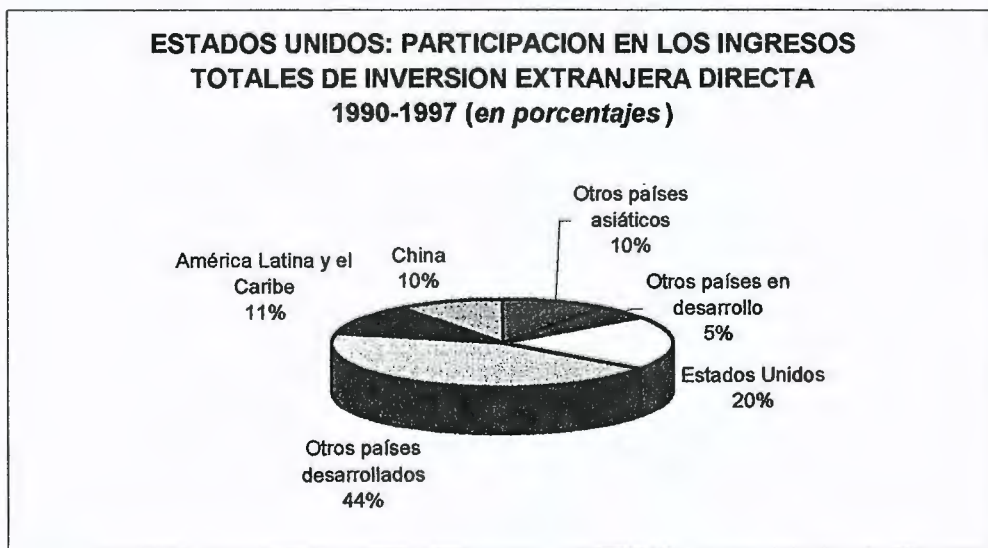
Inversión Extranjera Directa				
Pais	Inversión 1999	Porcentaje de participación	Inversión 2003	Porcentaje de participación
USA	606.3	0.34	950.1	0.46
Venezuela	296.9	0.16	309.5	0.12
Francia	212.9	0.12	214.7	0.08
Chile	91.2	0.05	91.7	0.04
México	66.7	0.04	84.7	0.03

Fuente: Elaboración propia en base datos del BCR

El segundo país de mayor inversión en El Salvador es Venezuela con una participación de 0.12% en el 2003, seguido de Francia con un 0.08%.

USA es uno de los principales países generadores y receptores de inversión extranjera en el mundo.

Gráfico N.1
Participación de USA en los Ingresos de IED Mundial



Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional (FMI)

USA es uno de los países que percibe el 20% de IED a nivel mundial, por lo que se afirma que es el más importante receptor de inversión en todo el mundo.

USA es también el principal generador de inversiones a nivel mundial, seguido del Reino Unido y de Japón, cuyo porcentaje de inversión mundial es bastante significativo, según lo muestra el gráfico siguiente.

Gráfico N.2
Participación de los Estados Unidos en los Egresos de IED Mundial



Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional (FMI)

Con respecto al destino de la IED de USA, los mayores montos corresponden al Reino Unido con US\$183,1 miles de millones y Japón con US\$148.9 miles de millones.

Por el lado de la IED en USA, los principales países inversores son el Reino Unido con US\$213.1 y Canadá con US\$11.7 miles de millones. (Ver cuadro N.4).

Cuadro N.4
Inversiones directas de USA en el extranjero e inversiones extranjeras directas a USA.

Países	Inversiones directas de USA en el extranjero 1999 (millones de US\$)	Inversiones extranjeras directas a USA 1999 (millones de US\$)
Todos los países	1,132.60	986,7
Brasil	35,0	0,7
Canadá	111,7	79,7
Francia	40,0	77,6
Alemania	49,6	111,1
Japón	47,8	148,9
México	34,3	3,6
Países Bajos	406,4	130,7
Reino Unido	213,1	183,1

Fuente: Elaboración propia en base datos de U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, Survey of Current Business.

En el nivel de competitividad, también existen diferencias bien marcadas entre los países en estudio. De acuerdo al "Informe de Competitividad Mundial 2002 – 2003", el término competitividad se refiere a: la capacidad de un país para lograr crecimiento económico sostenido en el mediano plazo, los factores que se utilizan para medir la competitividad son: la tecnología, las instituciones públicas y la estabilidad macroeconómica.

Cuadro N.5
Índice de Competitividad para el Crecimiento y subíndices

País	Índice de competitividad para el crecimiento	Sub - índices		
		Estabilidad macroeconómica	Instituciones Públicas	Tecnología
	Rango	Rango		
USA	2	13	16	1
El Salvador	46	45	36	64

Fuente: Elaboración propia en base Informe de Competitividad Mundial 2002-2003, (www.weforum.org)

El cuadro anterior refleja la gran diferencia entre USA y El Salvador con respecto a la competitividad.

En primer lugar, el índice de competitividad para el crecimiento posiciona a USA en el N.2, mientras que El Salvador ocupa el lugar N.46, para un total de 102 países que forman parte del análisis del Informe.

La estabilidad macroeconómica es importante para el crecimiento, se refiere a la ausencia de inflación, equilibrio del presupuesto, un valor realista para el tipo de cambio, la habilidad de negocios y gobierno de obtener préstamos del mercado y la alta confianza que las obligaciones financieras gubernamentales le otorguen.

Las firmas no pueden tomar decisiones informadas en ambientes donde está la tasa de inflación en los centenares, típicamente como resultado de las finanzas públicas que están fuera de control.

El sistema de actividades bancarias no puede funcionar si el gobierno posee un déficit gigantesco (especialmente si, consecuentemente, fuerza a los bancos a prestar dinero en los tipos de interés por debajo del mercado). El gobierno no puede proporcionar servicios eficientemente si tiene que hacer pagos de interés enormes en sus últimas deudas. Y el sector del negocio sufre innecesariamente si los impuestos que pagan son perdidos lejos por el gobierno.

En el índice de competitividad del ambiente macroeconómico USA ocupa la posición N.13 y El Salvador el N.45.

La estabilidad macroeconómica es importante para el crecimiento, pero no puede aumentar por sí misma el índice de crecimiento de una nación.

El segundo subíndice de competitividad son las Instituciones Públicas, dicho índice mide la validez de las instituciones e indica la calidad de gobernación de los países con respecto a la corrupción, instituciones de justicia, burocracia, etc.

El Salvador ocupa la posición N.36 y USA se posiciona en el N.16, el índice de competitividad de las instituciones públicas es muy importante para un país, ya que las firmas pueden encontrar demasiado costoso (quizá prohibitivo) hacer negocio en países donde está desenfrenada la corrupción.

Finalmente, el tercer pilar de la competitividad es el progreso tecnológico. Una de las lecciones principales de la teoría neoclásica del crecimiento es ésta, en el funcionamiento a largo plazo, una economía no puede crecer a menos que ocurra el progreso tecnológico.

El Índice de Tecnología indica la habilidad del país de estimular las nuevas invenciones y adoptar las tecnologías que fueron inventadas en otros países, este Índice está relacionado con la inversión que cada país hace en Investigación y Desarrollo. Para el caso de El Salvador éste ocupa la posición N.64 lo que refleja la poca inversión en Investigación y Desarrollo, por tanto el poco crecimiento económico.

USA ocupa el primer lugar en Tecnología y de ahí se deriva porque es el segundo país más competitivo a nivel mundial.

Al analizar las muy marcadas diferencias en cuanto a los Índices de competitividad del 2003 a nivel mundial para El Salvador Y USA, es evidente que El Salvador se encuentra en una virtual desventaja frente a USA, sin embargo, el TLC genera expectativas de mejorar la posición de El Salvador a nivel mundial volviéndose más competitivo gracias a los beneficios multilaterales que se deriven del Tratado.

2.2 Importancia del sector agropecuario en la economía salvadoreña y estadounidense.

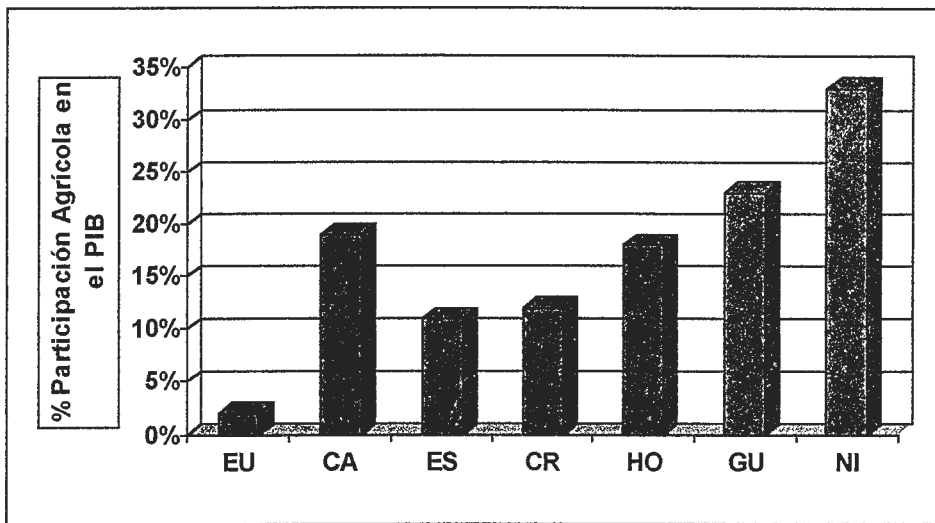
La importancia del sector agrícola es otra de las diferencias muy marcadas entre USA y El Salvador, difieren tanto en el nivel de producción, superficie cultivable, empleo generado, contribución al PIBA, etc.

El sector agrícola salvadoreño aporta el 6% al Producto Interno Bruto Agropecuario (PIBA), mientras que el sector agropecuario estadounidense aporta solamente un 2%²².

²² “The World Factbook, Estados Unidos – El Salvador 2003, CIA”
<http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/>

Según lo muestra el gráfico N.3, la contribución del sector agrícola estadounidense es mucho menor que la contribución al PIB de los demás países de Centroamérica, incluyendo a El Salvador (siendo también este uno de los países con un bajo nivel de participación al PIBA en comparación con los demás países de la región).

Gráfico N.3
Participación Agrícola en el PIB
CA y Estados Unidos



Fuente: Asociación Azucarera Salvadoreña, El Impacto de CAFTA en el sector agropecuario de El Salvador.

USA produce gran variedad de cultivos y ganado, lo que le permite ser considerado como el mayor productor y exportador de granos en el mundo. Lo anterior hace al sector agrícola estadounidense esencial para la política de comercio exterior.

Una de las principales diferencias entre los sectores de USA y El Salvador radica en la extensión territorial de ambos, USA posee una superficie agrícola de 418,250²³ miles de hectáreas, lo que representa aproximadamente 261 veces la superficie agrícola salvadoreña que es de 1,604²⁴ hectáreas.

²³ FAO

²⁴ FAO

La importancia del sector agrícola en cuanto a la población que depende de él para subsistir es diferente en ambos países, la población rural de USA asciende a 64,539 miles de personas, lo que representa 24 veces a la población rural salvadoreña.

Cuadro N. 6
Nivel de Población en el Sector Agrícola

Población Año 2001	USA	El Salvador
Población rural	64,539	2,642
Población agrícola	6,162	1,919
Población activa en la agricultura	2,968	520
Distribución de la población por rama de actividad %		
Agricultura	2	30
Industria	24	15
Servicios	74	55

Fuente: FAO, "The World Factbook 2002" CIA.

La población agrícola estadounidense supera 3 veces a la población agrícola salvadoreña, sin embargo, en El Salvador el sector agrícola absorbe el 30% de la población activa total en contraposición con USA que solamente absorbe un 2% de la población activa.

El sector agrícola es uno de los sectores más importantes para el desarrollo social de El Salvador por la generación de empleos, mayormente en el área rural.

En El Salvador el sector agrícola ha sido vital para la economía y tradicionalmente se ha dependido de las exportaciones de productos como el café, caña de azúcar y algodón.

Entre los productos más importantes dentro de la agricultura salvadoreña destacan: café, azúcar, maíz, arroz y algodón.

Entre los productos agrícolas más importantes para USA según "The World Factbook 2003", se encuentran: trigo, maíz, otros granos, frutas y algodón.

El sector agrícola estadounidense a través de la historia se ha venido protegiendo con una serie de políticas como: limitación de la superficie, apoyo de precios, pagos por deficiencia, órdenes de mercado, crédito agrícola, conservación de suelos y suministro de agua para riego. Por el contrario, en El Salvador no se le brinda ninguna de las ayudas anteriores al sector agrícola, a pesar de ser tan importante en la economía salvadoreña.

2.3 La política agrícola de USA y de El Salvador.

2.3.1 Política agrícola de USA

Una gran cantidad de leyes rigen las políticas agrarias del gobierno de USA. El Congreso debate y aprueba "leyes agrícolas" básicas cada cuatro años. Además, muchos aspectos de la política agrícola emergen como subproductos de legislaciones que apuntan a otras metas. Las leyes tributarias, por ejemplo, ayudan a canalizar dinero de inversiones privadas a aspectos específicos de la agricultura.

- **Limitación de la superficie.** Apoyándose en la teoría de que la sobreproducción es la causa principal de los bajos precios agrícolas, el gobierno induce a los campesinos a sembrar superficies menores. Esta política comenzó con la Ley de Ajuste Agrícola de 1933, pieza clave en el Nuevo Trato, que ofreció subsidios especiales a los agricultores que accedieran a retirar de la producción parte de sus tierras.²⁵
- **Apoyo de precios.** Algunos productos básicos son objeto de apoyo en forma de préstamo de una agencia gubernamental. He aquí cómo funciona: el Congreso estipula un precio, como US\$2,55 por "bushel" de maíz (1 bushel=35,2 litros), el cual representa el supuesto valor de una cosecha. Los que cultivan maíz y que están de acuerdo con la restricción de superficies, solicitan US\$2,55 en préstamo

²⁵ Oficina de Programas de Información Internacional del Departamento de Estado de Estados Unidos, La Agricultura de Estados Unidos de América, <http://usinfo.state.gov/español/>

por cada bushel cosechado y entregado al gobierno. En realidad los prestatarios ofrecen sus cosechas al gobierno como garantía. Si el precio del maíz sube por encima del precio estipulado, el agricultor puede recuperar su cosecha, venderla en el mercado libre, pagar su deuda y conservar la diferencia. Si por el contrario el precio cae, el agricultor puede dejar de pagar el préstamo, sin consecuencias, ya que el gobierno se limita a tomar posesión del grano, y conservarlo o venderlo con pérdida. No existe ningún límite al apoyo de precio para cualquier agricultor.

- **Pagos por deficiencia.** Más importantes aún que los préstamos para apoyar precios, son los pagos por deficiencia, los cuales constituyen una forma directa de apoyo al ingreso de los agricultores. El Congreso fija un "precio tope" a diversas cosechas, y nuevamente, para recibir algún beneficio, los granjeros deben dejar sin cultivo algunas tierras. Si los precios que recibe el agricultor por su cosecha en el mercado libre caen por debajo del precio tope, reciben un pago del gobierno para cubrir la diferencia. Estos pagos por deficiencia tienen un tope de US\$50.000 anuales. Los pagos por apoyo y deficiencia son aplicables solamente a la producción de granos básicos, productos lácteos y algodón. Muchos otros cultivos carecen de subsidio federal. A pesar del atractivo de US\$20.000 millones en subsidios federales (cantidad total en un año reciente), gran cantidad de agricultores prefieren no solicitar la ayuda federal. Solamente uno de cada cinco toma parte en los programas de subsidio.²⁶

- **Ordenes de mercado.** Algunos cultivos, que incluyen al limón y la naranja, están sujetos a restricciones definitivas en el mercado. Las llamadas "órdenes de mercado" limitan el volumen de la cosecha que un agricultor puede enviar semanalmente al mercado. Al restringir las ventas, tales órdenes tienen como meta incrementar los precios que reciben los granjeros. Dichas restricciones son adoptadas por comités de productores en una región o estado en particular. Los arreglos de comercialización son iniciados sólo después de haber sido votados

²⁶ Oficina de Programas de Información Internacional del Departamento de Estado de Estados Unidos, La Agricultura de Estados Unidos de América, <http://usinfo.state.gov/español/>

por los productores participantes. Una vez que se tiene la certificación del Secretario de Agricultura, los arreglos adquieren plena vigencia, y cualquier agricultor que haga caso omiso a las restricciones de mercado puede ser juzgado en los tribunales.

- **Crédito agrícola.** Tener acceso a dinero prestado siempre ha sido visto por los agricultores como algo vital para poder operar. Desde 1916 el gobierno federal comenzó a prestar ayuda a diversos programas privados y cooperativos de crédito agrícola. Las leyes del Nuevo Trato, en especial la Ley de Crédito Agrario de 1933, aceleraron el papel gubernamental. Hoy, los granjeros tienen acceso a un número de fuentes de crédito, particulares, cooperativas y gubernamentales. Uno de los principales grupos es conocido como Sistema Federal de Crédito Agrícola, el cual contiene en sí tres tipos de bancos que sirven fines específicos: hacer préstamos hipotecarios, hacer préstamos de avío, tales como la compra de semilla y fertilizantes, y hacer préstamos a cooperativas. El país está dividido en 12 distritos y cada uno tiene tres bancos federales, uno para cada uno de los fines descritos. Estos bancos financian sus operaciones vendiendo bonos a inversionistas, tal y como lo hacen las empresas comerciales. Dado que los bancos por tradición cuentan con un alto margen de crédito, pueden obtener préstamos a tasas de interés muy bajas, lo cual ha servido para mantener bajos los costos del crédito para el agro. Otra fuente de crédito para los agricultores es la Administración Agrícola local, una especie de "prestamista de último recurso", a la cual acuden los granjeros que no tienen otra fuente de ayuda crediticia.
- **Conservación de suelos.** Algunos programas federales están específicamente dirigidos a la preservación de suelos. En uno de ellos, por ejemplo, el gobierno comparte con el agricultor el costo de sembrar pasto o leguminosas en los suelos no cultivados para evitar el peligro de erosión.
- **Suministro de agua para riego.** Un sistema federal de presas y canales de irrigación proporciona agua a precios subsidiados a los agricultores en 16 estados

del Oeste. Con esta agua se cosechan el 18% del algodón del país, así como el 14% de su cebada, el 12% del arroz y el 3% del trigo.²⁷

Los programas agrícolas de amplio alcance del gobierno han sentado una fuerte base de apoyo a través de los años. Los miembros del Congreso pobladores de estados agrícolas, obtienen con regularidad aprobación legislativa para todo tipo de programas que satisfagan una variedad de intereses del campo. Pero aún así, algunos de estos programas se han visto atacados por los críticos que discuten que algunos proyectos funcionan en contra de otros. Dicen, por ejemplo, que el gobierno paga a algunos granjeros por no cultivar un pedazo de tierra, mientras le da incentivos en impuestos para arar y plantar otro. Algunos legisladores y presidentes han urgido al Congreso a disminuir la participación del gobierno en la agricultura y a llevar a cabo una reducción gradual de los subsidios agrarios y la eventual cancelación de los programas para almacenar excedentes de las cosechas, así como a seguir haciendo préstamos directos a los agricultores. Hay quienes sienten que estos programas significan una indebida interferencia del gobierno en el funcionamiento de un mercado libre. Sin embargo, importantes intereses económicos defienden muchos de los aspectos de la presente política agrícola, y por eso las propuestas para modificar el actual sistema han provocado enérgicos debates en el Congreso.²⁸

2.3.2 Política agrícola de El Salvador.

El sector agrícola salvadoreño, a pesar de la pérdida de peso relativo sufrida frente al sector manufacturero, sigue siendo importante en términos de contribución al valor agregado y al empleo nacional, así como en términos de generación de divisas. El Gobierno ha definido una política comercial agropecuaria específica, cuyo objetivo

²⁷ Oficina de Programas de Información Internacional del Departamento de Estado de Estados Unidos, La Agricultura de Estados Unidos de América, <http://usinfo.state.gov/español/>

²⁸ Oficina de Programas de Información Internacional del Departamento de Estado de Estados Unidos, La Agricultura de Estados Unidos de América, <http://usinfo.state.gov/español/>

general es proporcionar condiciones adecuadas a los productores agropecuarios salvadoreños que faciliten su transición hacia la competitividad, su integración a las cadenas productivas nacionales y su inserción en el mercado mundial, asegurando un adecuado abastecimiento interno y promoviendo su participación en el crecimiento de las exportaciones. Con ese fin, se ha emprendido una revisión de la estructura arancelaria de los productos agropecuarios "sensitivos," revisión que hasta finales de 2002 había resultado en un incremento de los aranceles que se aplican a las importaciones de queso, arroz, maíz blanco y carne de cerdo. Los dos principales productos agrícolas de exportación, el café y el azúcar, han estado expuestos a condiciones de mercado adversas, incluida la caída de los precios internacionales.

La política comercial agropecuaria también comprende medidas encaminadas a mejorar el acceso a los mercados para los productos agropecuarios salvadoreños. A tal efecto, el MAG apoya las gestiones del Ministerio de Economía en la negociación de tratados comerciales. Adicionalmente, varios de los programas específicos que mantiene el MAG como parte de la Política Agropecuaria y Gestión Agropecuaria Nacional 1999-2004 están destinados a promover una mayor participación de los productos agropecuarios salvadoreños en los mercados internacionales. A fines de 2002 existían programas específicos en áreas como investigación y transferencia de tecnología, fomento del desarrollo de agronegocios, desarrollo de infraestructura física de apoyo a las actividades productivas, educación agropecuaria, sanidad agropecuaria y seguridad en la tenencia de la tierra.

En materia de financiamiento, el sector agropecuario y agroindustrial se beneficia, además de los créditos que se ofrecen a través de los bancos del sistema financiero nacional y de los programas descritos de recursos públicos canalizados a través de fondos especiales. Entre estos fondos se encuentran el Fondo de Crédito para el Medio Ambiente (FOCAM), que cuenta con alrededor de 20 millones de dólares para promover actividades productivas de conservación del medio ambiente, y el Fideicomiso Especial de Desarrollo Agropecuario (FEDA), cuyos recursos de aproximadamente 45 millones de dólares se destinan a financiar inversiones de

investigación a mediano y largo plazo de diferentes actividades agropecuarias. Ambos programas proporcionan condiciones preferenciales a los usuarios. El Gobierno ha señalado que se están revisando los lineamientos de otorgamiento de dichos programas para que los fondos sean más accesibles. Conjuntamente, el Gobierno continúa apoyando al sector agropecuario por medio de fondos para el refinanciamiento de los saldos morosos de los afectados por fenómenos naturales, como el Fondo de Financiamiento para el Sector Agropecuario (FINSAGRO), cuyos recursos ascienden a 34 millones de dólares.²⁹

2.4 Importancia del comercio entre USA y El Salvador.

El Salvador reconoce la importancia del comercio y de la expansión de sus mercados externos, es por ello que ha adoptado una estrategia de inserción económica internacional, la cual se fundamenta en la suscripción de tratados bilaterales con México, República Dominicana, Chile, Panamá y más recientemente con USA.

USA es el mayor socio comercial de El Salvador, tanto a nivel de importaciones como de exportaciones.

2.4.1 Exportaciones

Las exportaciones en todos los países del mundo, constituyen un elemento trascendental dentro de la balanza comercial, por la generación de ingresos para los países.

En el caso de El Salvador, las exportaciones tuvieron un valor de US\$3,136 millones en el 2003. El 68% de estas exportaciones tuvieron como destino USA, el porcentaje exportado hacia ese país supera los porcentajes de exportación hacia los demás países del área centroamericana y del mundo. (Ver Cuadro N.7).

Con el Tratado de Libre Comercio, se espera que las exportaciones aumenten significativamente y estas se traduzcan en mayores ingresos para el país.

²⁹ SISE – OMC. Examen de las políticas comerciales de El Salvador, Enero 2003.

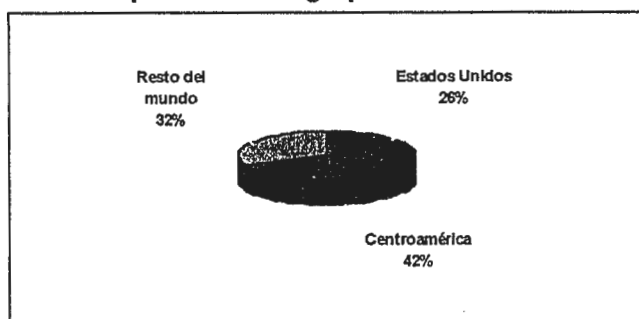
Cuadro N.7
EXPORTACIONES DE EL SALVADOR 2002 - 2003
Millones de US\$

EXPORTACIONES POR DESTINO		
Países	2002	2003
Costa Rica	107	102
Guatemala	344	361
Honduras	177	185
Nicaragua	113	98
USA	2,007	2,121
Japón	6	9
Alemania	36	31
Otros Países	206	229
Totales	2,996	3,136

Fuente: Elaboración propia base de datos BCR

Anteriormente se ha mencionado la importancia del sector agropecuario en la economía salvadoreña, por lo que las exportaciones derivadas de este sector son indispensables en la dinámica comercial salvadoreña.

Gráfico N.4
Destino de las Exportaciones Agropecuarias de El Salvador, 2002.

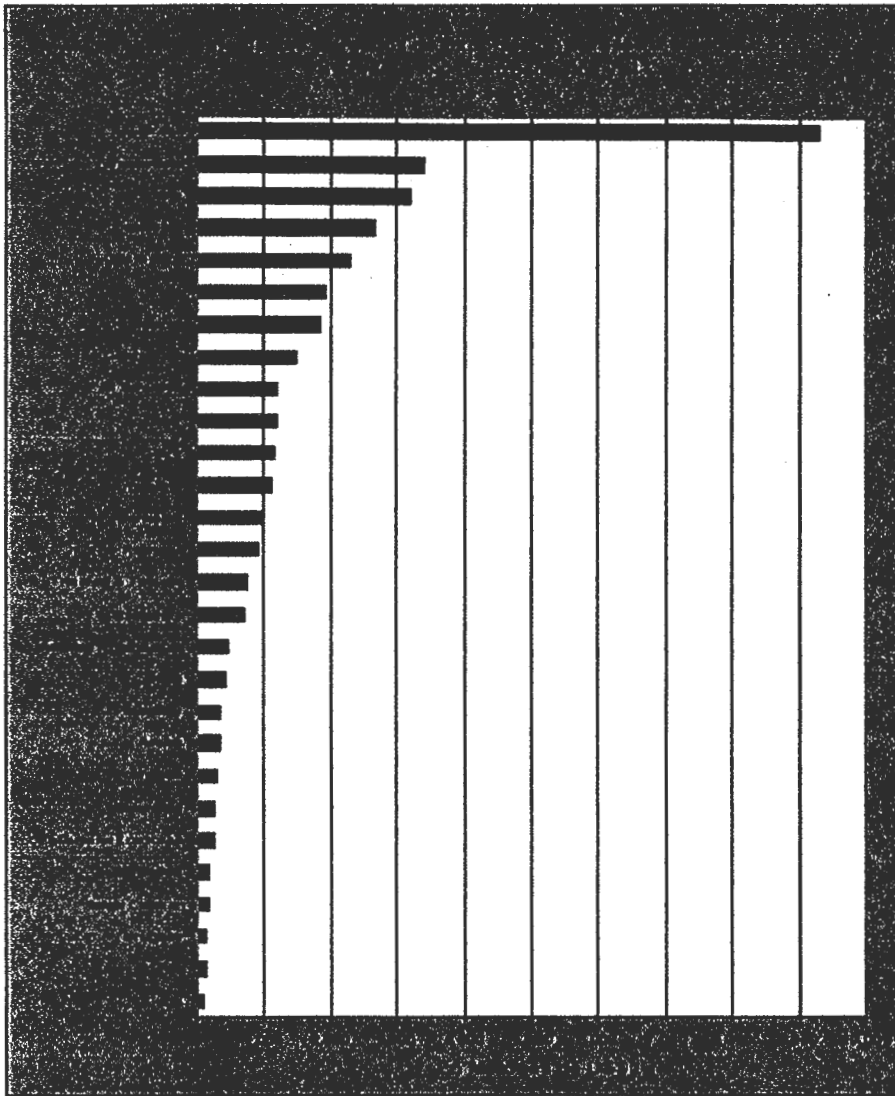


Fuente: El Impacto de CAFTA en el sector agropecuario de El Salvador.
 Asociación Azucarera Salvadoreña

El 26% de las exportaciones agropecuarias tiene como destino USA, confirmando de esta manera la importancia de este país para el comercio salvadoreño.

Las exportaciones de USA para el 2003 tuvieron un valor de US\$714,500,000 millones, siendo los mercados de Brasil, Venezuela y Centroamérica los más importantes en el área, según la gráfica siguiente:

Gráfica N.5



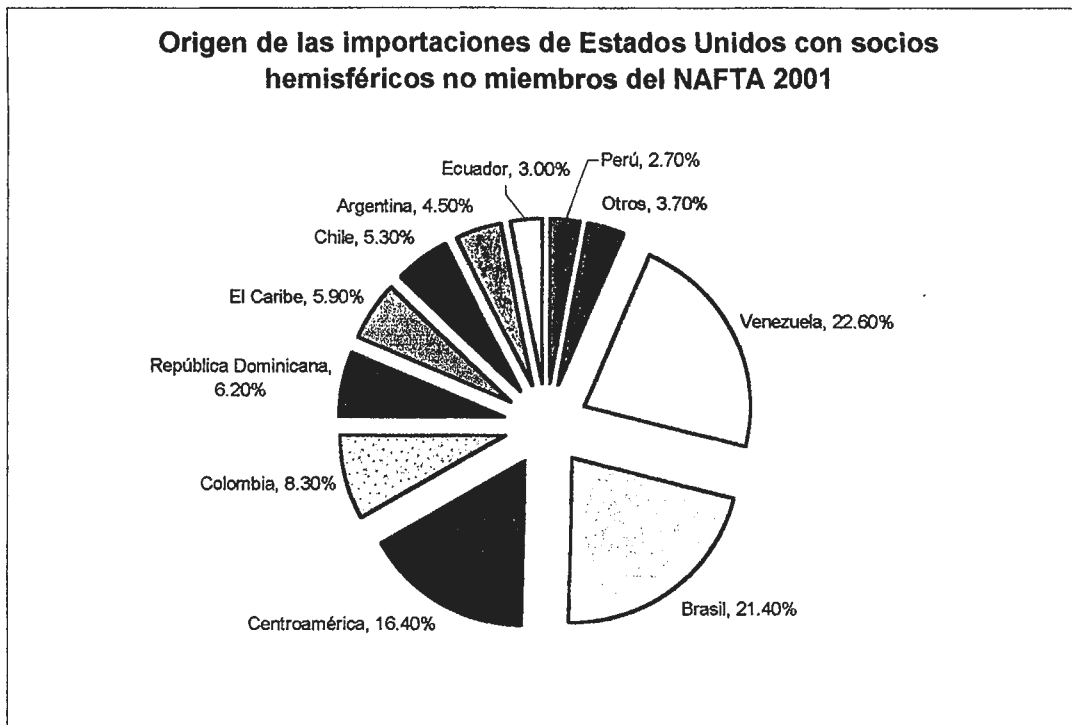
Fuente: Boletín Económico, Intercambio Comercial con Estados Unidos, Diciembre 2002.
Cámara Americana de Comercio

Como lo muestra la gráfica anterior El Salvador representó más de US\$1,000 millones en exportaciones para USA, colocándose en el lugar N.9 dentro de la importancia de las exportaciones para Suramérica, Centroamérica y el Caribe.

2.4.2 Importaciones

USA obtiene del área centroamericana el 16.4% de sus importaciones, siendo CA el tercer mercado en orden de importancia para USA, tanto en las exportaciones como en importaciones. (Datos del 2001)

Gráfico N.6



Fuente: "El Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos: Temas Sensitivos para CA y Recomendaciones para Optimizar la Negociación". Noviembre 2002

En el 2003, el total de importaciones de USA fue de US\$1.260,000.0 millones y el valor de las importaciones de El Salvador se estimó según el BCR en US\$5,763 millones.

Para el caso de El Salvador, USA es el mercado de importaciones más importante, cuyas importaciones ascendieron a US\$2,869 millones en el 2003.

En el área centroamericana el país con mayor volumen de importación hacia El Salvador es Guatemala, seguido de Honduras.

Cuadro N.8
IMPORTACIONES DE EL SALVADOR 2002 - 2003
Millones de US\$

IMPORTACIONES POR DESTINO		
Países	2002	2003
Costa Rica	149	157
Guatemala	419	464
Honduras	155	135
Nicaragua	98	112
USA	2,577	2,869
Japón	136	133
Alemania	81	92
Otros Países	1,577	1,802
Totales	5,192	5,764

Fuente: Elaboración propia base de datos BCR

El intercambio comercial con USA constituye para El Salvador una oportunidad para ampliar su mercado externo.

Con los datos anteriores sobre el volumen que El Salvador exporta e importa hacia USA se afirma que dicho país es el mayor socio comercial para El Salvador, sin dejar a un lado la inversión directa de USA en El Salvador.

2.4.3 Principales productos exportados a USA e importados de USA.

Es necesario analizar los productos que son importantes en el comercio bilateral entre CA y USA. Los productos que adquieren importancia en cuanto al comercio con USA son los productos agrícolas siendo estos los principales rubros de exportación hacia ese país.

Los productos agrícolas exportados hacia USA son principalmente productos primarios y no complementarios.

Entre los principales productos que CA exporta hacia USA se encuentran: bananas, café, crustáceos, melones, azúcar de caña, pescado fresco refrigerado, etc. (Ver cuadro N.9).

Cuadro N. 9

Exportaciones de CA hacia USA

Partida SAO	Artículo	1997 Part. %	1998 Part. %	1999 Part. %	2000 Part. %	2001 Part. %
0803	Bananas o plátanos	29.3	29.7	26.7	25.5	35.8
0901	Café,	28.8	28.8	29.5	32.6	17.6
0306	Crustáceos	12.8	31.6	14.5	14.5	13.3
0804	Dátiles, higos, pinas tropicales	3.3	11.9	4.7	4.2	5.5
0807	Melones, sandías y papayas	4.2	3.7	5.9	5.7	5.0
1701	Azúcar de caña o de remolacha	8.9	4.7	5.9	3.7	4.2
0302	Pescado fresco o refrigerado,	2.1	6.1	1.6	1.9	2.7
0304	Filetes y demás carne de pescado	1.0	1.8	1.6	2.0	2.2
2402	Cigarros	1.6	1.0	0.8	0.6	2.0
0714	Raíces de mandioca (yuca)	1.8	0.8	1.6	1.3	1.9
2009	Jugos de frutas u otros frutos	0.9	1.9	1.1	2.0	1.9
0602	Las demás plantas vivas	0.9	1.3	1.6	1.6	1.9
0603	Flores y capullos	1.3	1.1	1.5	1.5	1.8
0202	Carne de animales de la especie bovina	1.5	1.3	1.1	1.2	1.6
0709	Las demás hortalizas	0.5	0.8	0.7	0.7	1.0
1703	Melaza	0.7	0.6	0.4	0.5	1.0
2207	Alcohol etílico	0.5	0.8	1.0	0.6	0.8
	Total selección millones de US\$	2,265.4	2,355.6	1,970.9	2,221.9	1,817.1
	Total exportaciones (100%)	2,525	2,616.1	2,186.4	2,431.9	2,000.6
	Participación (%) en total	89.7	90.0	90.1	91.4	90.8

Fuente: Elaborado con base al Sistema de Estadísticas de Comercio de Centroamérica, SIECA 2003.

En CA el 77% de las exportaciones agroalimentarias están dirigidas hacia USA y se concentran básicamente en cinco partidas arancelarias: bananas, café, crustáceos, dátiles y melones³⁰.

Es por ello que CA busca solidificar las preferencias otorgadas por la ICC con el TLC CA –USA.

Estados Unidos es un país que importa productos agrícolas primarios como: maíz, trigo, arroz, preparaciones alimenticias, grasas para animales, etc. (Ver cuadro N.10)

³⁰ Iniciativa CID de El Salvador, “Las Negociaciones sobre Agricultura en el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos”, Septiembre de 2003.

Cuadro N.10
CA: Importaciones agropecuarias de USA

SISTEMA ARMONIZADO		1997	1998	1999	2000	2001
		Millones de US \$	Millones de US \$	Millones de US \$	Millones de US \$	Millones de US \$
1005	Maíz	21.7	17.3	20.1	22.6	25.1
1001	Trigo y morcajo	18.8	17.2	17.8	14.4	16.6
2304	Tortas y demás	12.2	10.0	10.1	14.8	11.9
1006	Arroz	11.7	12.8	10.2	10.4	9.3
1201	Habas	8.0	7.6	6.2	0.1	6.2
2106	Preparaciones alimenticias	4.3	5.4	5.7	5.6	5.2
1502	Grasa de animales	7.3	10.4	9.0	7.5	4.1
2309	Alimento para animales	1.7	2.0	2.1	2.8	3.0
1507	Aceite de soja	2.2	3.2	4.7	4.0	2.6
0402	Leche y nata (crema)	2.5	2.9	2.3	3.4	2.1
0207	Carne y despojos de aves	1.9	2.4	2.1	2.4	2.1
0808	Manzanas, peras y membrillos	2.4	2.4	2.5	2.8	2.1
0806	Uvas	1.9	1.8	1.8	2.5	2.0
1901	Extracto de malta	1.0	1.1	1.5	1.6	2.0
2104	Preparaciones para sopas,	0.7	1.1	1.4	2.2	2.0
2103	Preparaciones para salsas	1.1	1.5	1.6	2.1	1.9
1515	Las demás grasas	0.6	0.8	0.7	0.8	1.7
	Total selección millones de US \$	651.0	674.2	709.4	598.5	750.5
	Total exportaciones (100%)	886.0	941.5	978.0	864.1	1026.2
	Participación (%) en total	73.5	71.6	72.5	69.3	73.1

Fuente: Elaborado con base al Sistema de Estadísticas de Comercio de Centroamérica, SIECA 2003.

El 64% de las importaciones de USA se concentran en maíz, trigo, arroz, habas y preparaciones alimenticias (Ver cuadro anterior).³¹

Los productos agrícolas son relevantes para el comercio con USA, tanto en exportaciones como en importaciones de USA.

El sector agrícola es un sector sensible para los países centroamericanos y el nivel de importancia en la economía de cada país es considerable en cuanto a la contribución al PIB.

2.5 Política Comercial de El Salvador

Desde finales de los años ochenta, los gobiernos de El Salvador han venido poniendo en ejecución programas de reforma, con el propósito de reorientar la

³¹ Iniciativa CID de El Salvador, "Las Negociaciones sobre Agricultura en el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos", Septiembre de 2003.

economía nacional hacia los mercados externos y volverla más competitiva internacionalmente, estableciendo para ello normas relativamente más neutrales para la participación de los agentes económicos dentro del mercado. En el caso de la política comercial externa, los referidos programas comenzaron focalizándose en la desgravación arancelaria y en la reducción de las barreras no arancelarias. Posteriormente, la liberalización comercial externa empezó a incorporar otros aspectos tales como: el relanzamiento y perfeccionamiento del proceso de integración económica centroamericana; la adhesión del país al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en mayo de 1991; y la participación en las negociaciones de la denominada Ronda Uruguay, que culminaron con la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en abril de 1994. Asimismo, se iniciaron negociaciones a nivel regional orientadas a la firma de TLC con Colombia-Venezuela y México. Más recientemente, a finales de la década recién pasada, el anterior gobierno expresó públicamente su disposición para negociar TLC con otros países, tales como Panamá, República Dominicana y Chile. Manifestó también interés por una adhesión al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) o, eventualmente, negociar un TLC con USA. Toda esta agenda de negociaciones comerciales externas de El Salvador ha sido ambiciosa, y de hecho, los avances en el desarrollo de dicha agenda han sido relativamente significativos.³²

³²SISE – OMC. Examen de las políticas comerciales de El Salvador, Enero 2003.

CAPITULO III

NEGOCIACIONES DEL TLC CA - USA

CAPITULO III

Negociaciones del TLC CA – USA

3.1 Antecedentes

Dentro del marco de las negociaciones de los TLC, y particularmente en las mesas de acceso a los mercados de los productos agropecuarios e industriales, se negocian esencialmente los programas de desgravación de los derechos arancelarios a las importaciones (aranceles) de dichos productos, así como las barreras no arancelarias.

El objetivo principal de una liberalización comercial, y específicamente de una desgravación arancelaria entre dos o más países es en términos generales, promover la competitividad productiva, no sólo por el reto que plantea la producción extranjera, sino por el mayor abastecimiento de insumos en mejores condiciones de precio y posiblemente de calidad. Esta competitividad redundará a su vez en más exportaciones y en mayores beneficios para los consumidores de los países involucrados, ya que disponen en principio de una mayor variedad de bienes a mejores precios y calidades.

En el caso concreto de las negociaciones de los TLC entre los países centroamericanos y otros países, se pretende lograr una eliminación total, pero generalmente paulatina, de los aranceles a las mercaderías que se comercialicen al interior de las zonas de libre comercio y que cumplan con las normas de origen que se acuerden en el marco de dichos TLC, quedando en vigencia los aranceles para los productos que provengan de terceros países, o aranceles de Nación Más Favorecida (NMF).

Por otra parte, cabe mencionar que el tema de la desgravación arancelaria de productos agropecuarios e industriales está estrechamente vinculado con aspectos tales como las normas de origen para dichos productos, las restricciones sanitarias y fitosanitarias, y las normas técnicas de los mismos. Por lo tanto, se considera que

uno de los propósitos más importantes de nuestro país dentro de las negociaciones con otros países, debe ser impedir que dichos aspectos se constituyan en barreras injustificadas al comercio internacional de los referidos productos.³³

Entre los acuerdos y tratados de libre comercio en los que participa El Salvador, se encuentran:

TRATADO GENERAL DE INTEGRACIÓN ECONOMICA CENTROAMERICANA.

El Salvador es parte del Mercado Común Centroamericano desde 1960 y se ha logrado una integración económica entre los países miembros con quienes comparte un modelo de mercado común, una zona de libre comercio con un arancel externo común y reglas aduaneras comunes.

Desde 1996 se inicia un proceso de desarrollo de la Unión Aduanera entre los países que han venido participando por varios años como son 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 de este 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 CA.

TLC 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 esta 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.

³³ Orellana Merlos, Carlos “ Un tratado de Libre Comercio Centroamérica- Estados Unido, Principales aspectos de interés para El Salvador”, serie de investigación, Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES)

TLC EL SALVADOR – REPUBLICA DOMINICANA

Este 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.

TLC 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 y entró en vigencia en junio de 2002. Este tratado concede libre comercio al 83.3 % 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 al obtener asimetría a favor de El Salvador.

TLC EL SALVADOR – PANAMA

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

TLC EL SALVADOR – CANADA

Este Tratado se está negociando en bloque por CA, el objetivo de este TLC es el desarrollo económico de la región, basado en el respeto al medio ambiente, la inversión, y la generación de empleo, aprovechando las ventajas comparativas, y el respeto a las asimetrías en el desarrollo de estos países.

Canadá incluye en la negociación de tratados de libre comercio con otros países el respeto a las leyes laborales y la protección al medio ambiente.

ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL – COLOMBIA Y VENEZUELA

El Salvador suscribió hace varios años un Acuerdo de Alcance Parcial con la República de Colombia y Venezuela, acuerdos en el que ambos países otorgan 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.

TLC EL SALVADOR – 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.

TLC CA – USA

En los últimos años, la región ha intensificado sus esfuerzos por alcanzar acuerdos que permitan mejorar, fortalecer y transparentar las relaciones comerciales con USA. Así, los países centroamericanos plantearon al gobierno de USA, en diversas oportunidades, la posibilidad de suscribir un tratado de libre comercio que permitiera consolidar sus relaciones comerciales.

Las expectativas de la región se vieron fortalecidas en enero de 2002 cuando, en ocasión de presentar su informe sobre el estado de la nación al Congreso de su país, el Presidente George W. Bush planteó, como una prioridad de la política comercial externa de su administración, la posibilidad de suscribir un tratado de esa naturaleza con los países centroamericanos. La iniciativa del Presidente Bush se ratificó con gestos como su reunión con los Presidentes centroamericanos, llevada a cabo en San Salvador, El Salvador, en marzo de 2002, y con un intenso lobby político orientado a dotarlo de las herramientas que, de conformidad con la legislación estadounidense, facilitan al ejecutivo la negociación de acuerdos comerciales con terceros. Esta herramienta, denominada la “autoridad de promoción comercial” (TPA,

por sus siglas en inglés) y conocida anteriormente como la “vía rápida” (fast track), siguió las etapas estipuladas por los procedimientos legislativos de USA hasta ser finalmente aprobada por ambas cámaras del Congreso de ese país y suscrita por el Presidente el 7 de agosto de 2002, como parte del Acta de Comercio del 2002, que constituye el principal marco de referencia de la política comercial externa de USA.

En los meses transcurridos desde el anuncio del Presidente Bush hasta la aprobación de la TPA, los gobiernos centroamericanos profundizaron su coordinación para hacerle frente a las negociaciones, y acordaron un marco estratégico común. Además, ambas partes, la centroamericana y la estadounidense, procedieron a realizar una serie de encuentros técnicos durante los cuales intercambiaron información preliminar sobre temas que serían clave en la elaboración y suscripción de un acuerdo de libre comercio.

De conformidad con sus procedimientos internos, la Oficina del Representante Comercial de USA notificó a las dos cámaras del Congreso de su país, la intención del Ejecutivo de iniciar negociaciones para alcanzar la suscripción de un tratado de libre comercio con los países miembros del Sistema de Integración Económica Centroamericana a principios de octubre del 2002.

El 8 de enero de 2003, los Ministros responsables del comercio exterior de Centroamérica y el Representante Comercial de USA, anunciaron formalmente el inicio de las negociaciones y acordaron concluir las negociaciones hacia finales del año 2003, así como la estructura de las negociaciones y el cronograma de reuniones. Cinco grupos de negociación se encargaron de analizar los temas de acceso a mercados, servicios e inversión, compras del sector público y propiedad intelectual, asuntos laborales y ambientales, y temas institucionales y de solución de diferencias. Asimismo, se acordó que un sexto grupo de trabajo encargado de los temas de cooperación se reuniría en paralelo a estos cinco grupos de negociación durante todo el proceso de negociación. También se acordó la creación de un Grupo de Trabajo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias que se encargaría de promover el conocimiento mutuo de los sistemas y procedimientos sanitarios y fitosanitarios de

los países y de procurar soluciones a eventuales obstáculos que afecten el comercio agrícola entre ellos.

3.2 Importancia del TLC CA – USA para las Partes.

La importancia del TLC CA - USA de acuerdo al SIECA, “se encuentra en que contribuirá a la estrategia de desarrollo de la región centroamericana y a la consolidación de sistemas democráticos y los principios que promueven la libertad y el desarrollo humano y social con equidad. Potencionando un crecimiento sostenible que se traduzca en una mejora de la calidad de vida de la población.”³⁴

En el caso de Norteamérica, las declaraciones hechas ante el Consejo de Asuntos Mundiales de la Organización de Estados Americanos (OEA); el presidente Bush anunció que USA buscaría un tratado de libre comercio con Centroamérica y manifestó que su propósito es fortalecer los lazos económicos que ya se tienen con los países centroamericanos, reforzar su camino hacia la reforma económica, política y social.³⁵

Así mismo el secretario de Estado adjunto para asuntos del Hemisferio Occidental, Roger Noriega dijo: “que el CAFTA es de gran alcance no sólo porque las dificultades son grandes; sino también porque las cuestiones que se negocian tocan algunos de los nervios más sensibles (como el empleo, los derechos laborales, las normas fitosanitarias, los aranceles, cuotas textiles, etc.) en los sistemas económico y político de todos los países negociadores, incluso USA. El CAFTA es importante también debido a la enormidad de sus beneficios potenciales, tanto en la esfera económica como política, para todos los países involucrados y para todo el hemisferio.”³⁶

Para el representante Comercial de USA, Robert Zoellick: “el CAFTA dará a los norteamericanos mejor acceso a mercancías que pueden adquirirse y promoverá las exportaciones y empleos estadounidenses. Así mismo dijo que se trata de un

³⁴ TLC Centroamérica – USA. Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA) (www.causa.sieca.org.gt)

³⁵ Hace un año empezó a concretarse el TLC “Negocios”, El Diario de Hoy, jueves 9 de Enero de 2003.

³⁶ Roger Noriega, CAFTA ocupa lugar prioritario en agenda hemisférica con USA. Discurso que pronunció el 16 de septiembre en el Instituto de las Américas.

acuerdo histórico, y que es un vínculo para favorecer el establecimiento del Área de Libre Comercio de las Américas.”³⁷

En el caso de los países Centroamericanos para Robert Zoellick “El TLC dará a Centroamérica el mejor acceso a los productos regionales y promoverá las exportaciones, empleos y los avances en el proceso de desarrollo de la zona”.³⁸

Para El Salvador según el Ministro de Economía, Miguel Lacayo afirmó: “Un TLC con la Unión Americana triplicaría las exportaciones en los próximos 5 años, plazo en que se incrementarían las inversiones hacia el país en más de US\$5 mil millones y se crearán 250 mil nuevos empleos”.³⁹

Para USA el TLC significa el fortalecimiento del comercio con los países de la región y asimismo la creación del vínculo para conformar el ALCA.

Por otro lado, El Salvador ve en este tratado la oportunidad de obtener un crecimiento económico gracias al aumento de las exportaciones, el incremento de la IED, la transferencia tecnológica y mejora en la calidad de productos derivada de la competitividad, sin embargo, esto no garantiza que los beneficios llegarán a todos los sectores de la población.

Existen muchos puntos de vista con respecto a la importancia que tiene este TLC; cada uno de los países involucrados tiene diversas expectativas, objetivos e intereses y debido a esto es importante conocer los objetivos que tanto USA como El Salvador persiguen ante el acuerdo comercial.

³⁷ Robert Zoellick, Confirma TLC CA- USA, 14 de mayo de 2004.

³⁸ Hace un año empezó a concretarse el TLC “Negocios”, El Diario de Hoy, jueves 9 de Enero de 2003

³⁹ “Hace un año empezó a concretarse el TLC”Negocios, El Diario de Hoy, jueves 9 de enero de 2003.

3.3 Objetivos Generales para USA.

En la carta entregada por el Representante comercial Robert Zoellick al congreso; USA planteo como sus objetivos principales los siguientes:⁴⁰

1. Eliminar barreras no arancelarias a las exportaciones estadounidenses, incluso las fito o zoosanitarias y las de tipo técnico no justificado.
2. Procurar procesos aduaneros simplificados y Reglas de Origen que aseguren que las tarifas preferenciales se aplicarán a los productos beneficiados.
3. Mejorar el acceso al mercado para los bienes industriales y agrícolas de USA; a través de la eliminación de aranceles en el comercio entre CA y USA. Sujeto a razonables períodos de ajuste para los productos sensibles de importación.
4. Establecimiento de fuertes disciplinas con respecto al tratamiento de inversiones de USA que se aplicaran uniformemente a lo largo de los países Centroamericanos
5. Mejorar acceso a los servicios estadounidenses y lograr la transparencia en los procedimientos respectivos.
6. Establecer las reglas para el tratamiento de comercio electrónico consistente con la política norteamericana.
7. Mejorar la protección de los derechos de propiedad intelectual y reformas a los procedimientos de aplicación respectiva.
8. Mejorar la transparencia de los procedimientos efectivos para la prohibición de prácticas de corrupción que afectan el comercio.
9. Establecer rápidas medidas de transparencia que garanticen procedimientos efectivos de solución de diferencias.
10. Establecer disposiciones que garanticen el respeto a las leyes ambientales y laborales.

Al inicio de las negociaciones esta era la carta de presentación por parte de USA; ante los países Centroamericanos; sin embargo, a medida que avanzaban las rondas se empezaron a conocer los diferentes intereses de USA para el CAFTA.

⁴⁰ "EE.UU acelera la marcha del TLC" Negocios, El Diario de Hoy, martes 27 de agosto de 2003.

Desde la perspectiva de USA, uno de los principales objetivos era poder ampliar el acceso a los mercados agroalimentarios centroamericanos, sobre todo en aquellos bienes en los cuales USA mantiene enormes excedentes y en los cuales Centroamérica es deficitaria. Así mismo USA buscó la protección de sus bienes sensibles y asegurar el acceso al mercado centroamericano a largo plazo.

USA también mostró gran interés por incorporar sendos acuerdos en materia laboral y ambiental a pesar de la fuerte oposición mostrada por los gobiernos y las gremiales empresariales de la región a lo largo de las negociaciones.

Finalmente es de suponer que para USA la firma del TLC con Centroamérica tiene significado a nivel estratégico y que es uno de sus objetivos a largo plazo ya que si se llega a la ratificación del tratado, posiblemente contaría con el apoyo de la región y de otros países para impulsar el ALCA.

3.4 Objetivos Generales para El Salvador.

El CAFTA significa para Centroamérica la oportunidad de ingresar al mercado más grande del mundo. El salvador como los otros países del CA-4 persigue los siguientes objetivos: ⁴¹

- Mejorar y ampliar las condiciones de acceso al mercado estadounidense producto de las preferencias comerciales vigentes (ICC Y SGP).
- Incrementar y promover la competencia por medio del mejoramiento de la productividad y competitividad de los bienes y servicios de la región.
- Ampliar posibilidades de crecimiento económico sostenido.
- Mejorar las condiciones de acceso efectivo de los productos de la región en USA.
- Evitar que las Reglas de Origen y los requisitos sanitarios, fitosanitarios y sus normas técnicas sean barreras comerciales para el agro.

⁴¹ Guadalupe Trigueros, El Diario de Hoy, 2 de diciembre 2002. (www.elsalvador.com)

- Estimular y proteger la competencia, mediante la mejoría en la competitividad.
- Estimular la competitividad de las empresas, a fin de lograr mayor atención de capital y tecnología para que la introducción en el mercado estadounidense sea exitosa.

El Salvador reconoce la importancia del comercio y de la expansión de sus mercados externos para el progreso y bienestar económico, dada la limitación en el tamaño y alcance de su propio mercado interno. Pero así mismo es conveniente considerar que la concretización del TLC CA-USA, no solo acarreará ventajas o desventajas económicas, sino que también traerá consecuencias a nivel social. Por lo que dentro de los objetivos planteados por cada una de las partes tuvo que haberse tomado en cuenta el impacto que éste tendría sobre la sociedad civil en general y los sectores involucrados.

3.5 Organización de las negociaciones

Para establecer la estructura organizativa de las negociaciones se llevaron a cabo Cumbres Presidenciales, Reuniones Ministeriales, Viceministeriales y entre funcionarios de distinto nivel de los Ministerios de Economía o Comercio Exterior de la región, en este proceso se definieron los objetivos, los principios generales, el alcance y modalidades de la negociación. Como resultado final se acordó que la estructura de las negociaciones se definiera en seis mesas de negociación y un Comité de Creación de Capacidades en Materia Comercial.

Las seis mesas de negociación o grupos de trabajo, fueron constituidos de la siguiente forma:

Grupos de Negociación	Temáticas Abordadas
1. Acceso a Mercados	Trato Nacional, acceso de bienes al mercado, reglas de origen, procedimientos aduaneros, salvaguardias, facilitación de negocios, obstáculos técnicos al comercio y medidas sanitarias y fitosanitarias
2. Servicios e Inversión	Comercio transfronterizo de servicios, entrada temporal de personas de negocios e inversión.
3. Disposiciones Institucionales y Solución de Controversias	Capítulos Institucionales del Tratado y Solución de Controversias.
4. Otros Temas de Interés	Prácticas desleales al comercio, políticas de competencia y compras del gobierno.
5. Jefes de Negociación	Conducción de las negociaciones de manera global.
6. Medio Ambiente y Laboral	Medio Ambiente y Laboral
Comité de Creación de Capacidades Comerciales	Creación de capacidades comerciales.

Fuente: Marco General para las negociaciones de un Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y los Estados Unidos de América.

3.6 Rondas de Negociación realizadas para la suscripción del TLC CA – USA

FECHA	RONDAS DE NEGOCIACIONES
27-31 de enero de 2003. San José Costa Rica.	Dan inicio las negociaciones, en la Primera ronda se analizaron los temas: Acceso a Mercados; Ambiental y Laboral; Inversiones y Servicios; Solución de Controversias y Disposiciones Institucionales; Compras del Sector Público y Propiedad Intelectual.

<p>24-28 de febrero de 2003. Cincinnati.</p>	<p>Segunda ronda, delegaciones conformadas por cerca de 250 representantes entre ellos 80 empresarios del istmo conocieron la propuesta de USA en temas como acceso a mercados, medio ambiente, laboral, inversiones y servicios, medidas sanitarias y fitosanitarias, propiedad intelectual, compras del sector público y solución de controversias.</p>
<p>30 de marzo a 4 de abril de 2003. San Salvador.</p>	<p>La tercera ronda de negociación del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica (TLC USA/CA), se celebró en San Salvador del 30 de marzo al 4 de abril, entre fuertes medidas de seguridad y una apertura a la participación especialmente por parte de diversas organizaciones de la sociedad civil, entre ellas instancias que participan en la Iniciativa CID en el ámbito centroamericano. En esta reunión se acordó más del 50% de los textos definitivos del tratado, en su mayor parte relacionados con disposiciones generales de cada una de las mesas. Los temas más polémicos fueron la agricultura, las telecomunicaciones y el sector textil.</p>
<p>12-16 de mayo de 2003. Guatemala, Guatemala.</p>	<p>Durante la IV Ronda de negociaciones del TLC CA-USA, celebrada del 12 al 16 de mayo de 2003 en ciudad de Guatemala, la Iniciativa CID participó en la dinámica de "Cuarto Adjunto" con 36 delegadas/os de diferentes organizaciones sociales, agrícolas, de micro y pequeña empresa, laborales y de mujeres, entre ellas, 18 de El Salvador, 4 de Nicaragua, 10 de Guatemala, 3 de Honduras y 1 de Costa Rica.</p> <p>Entre los puntos importantes que se trataron destacan:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ingresos sin aranceles para el 75% de su producción industrial, propuso USA. 2. El CECA sostiene que el 56% de su propuesta no

	<p>ha sido tomada en cuenta por los negociadores. La propuesta agrícola de USA.</p>
<p>16- 20 de junio de 2003 en la ciudad de Tegucigalpa, honduras.</p>	<p>La V ronda de negociaciones del TLC CA - USA se llevó a cabo del 16 al 20 de junio en Tegucigalpa, Honduras. La Iniciativa CID participó con una delegación de 26 personas representativas de los sectores agrícola, micro y pequeña empresa, medio ambiente y laboral.</p> <p>Los grupos negociadores trabajaron en los temas Laboral y Ambiental, Propiedad Intelectual, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Servicios e Inversión, así como en lo relacionado al Acceso a Mercados.</p>
<p>28 de julio al 1 de agosto de 2003. Nuevo Orleans, USA.</p>	<p>Representantes de Centroamérica y USA concluyeron la VI Ronda de Negociaciones para un Tratado de Libre Comercio. Durante la conferencia de prensa realizada el último día de sesiones los jefes de negociación calificaron lo sucedido en la VI Ronda de "balance positivo", pero hasta esta fecha se habían dejado fuera temas como: productos sensibles, y tratamiento de asimetrías.</p>
<p>15-19 de septiembre de 2003. Managua Nicaragua.</p>	<p>El día jueves 18 de Septiembre se llevó a cabo la Marcha Nacional de la Iniciativa CID, partiendo de la UCA, dirigiéndose a la Asamblea Nacional Legislativa de Nicaragua.</p> <p>Alrededor de 8000 personas se manifestaron frente a la Asamblea Nacional de Nicaragua, cuyo propósito fue presentar su petición de moratoria al proceso negociador del CAFTA (por sus siglas en inglés), así como presentar la Propuesta de Ley que regule los tratados. Puntos importantes tratados en la negociación:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. El sector privado agrícola busca que el TLC incorpore la figura de la salvaguardia agrícola

	<p>especial (SAE).</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Las confecciones centroamericanas tendrán libre acceso al mercado estadounidense. 3. La SAE protegerá la producción agrícola regional comercial en Centroamérica.
<p>Del 20 - 24 de octubre de 2003 en Houston, Texas, USA.</p>	<p>La Octava Ronda de Negociaciones del CAFTA se llevó acabo en Houston, USA del 20 al 24 de Octubre. Al parecer todos los puntos sensibles para Centroamérica quedaron fuera de ésta.</p> <p>Puntos Importantes:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. El sector industrial de USA pide acceso sin gravámenes para 250 fracciones arancelarias 2. La nueva propuesta agrícola estadounidense no ofrece vía libre a los renglones de mayor interés para C.A. y sigue hablando de cuotas. 3. USA libera el 98% de las posiciones arancelarias industriales y, a cambio, CA abre el acceso al 75% de los bienes que su socio ya comercia con la región. 4. Queda acordada la liberalización de aranceles en el mercado Norte Americano para flores, frutas y verduras.
<p>De 8-17 de diciembre de 2003. Washington.</p>	<p>Puntos Importantes en la ronda :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. En el sector lácteo habrá cuotas por 20 años para CA y 10 años para USA. En el sector avícola habrá protección de 18 años en CA. 2. Costa Rica decide no firmar el acuerdo y seguir adelante con las negociaciones por el tema de telecomunicaciones y otros.

Fuente: Elaboración Propia en base de datos de SIECA, MINEC y CID.

Las negociaciones del TLC con USA finalizaron según las presiones del calendario de negociaciones quedando sin concretizar temas como el tratamiento de bienes sensibles y la cláusula de compensación del azúcar.

El tratamiento de las asimetrías durante las negociaciones no fue una prioridad y se redujo a la estipulación de un calendario de desgravaciones el cual pone en desventaja a la economía salvadoreña; debido a que una vez cumplidos los períodos de desgravación entre 5 y 20 años, los productos agropecuarios entrarán al libre comercio sin ninguna protección.

Centroamérica al inicio de las negociaciones pretendía negociar en bloque, sin embargo, al llegar al cierre las negociaciones se realizaron de forma bilateral, poniendo en ventaja a USA para que manejara las reglas del comercio debilitando las negociaciones en contra de algunos países que cedieron a las propuestas presentadas por USA en vías de consolidar las preferencias otorgadas en la ICC y SGP. USA logró proteger sus bienes sensibles y aseguró su acceso al mercado centroamericano a largo plazo.

Hasta la fecha no se ha publicado el documento final del TLC CA- USA, lo cual ha generado incertidumbre en la región centroamericana por el desconocimiento de las disposiciones finales, no obstante se espera la ratificación de dicho tratado para el 2005.

3.7 Participación de los sectores productivos y sociedad civil en el TLC CA – USA.

Durante las negociaciones hubo participación de la sociedad civil a través de instituciones como la Iniciativa Mesoamericana de Comercio, Integración y Desarrollo (Iniciativa CID) y Fundación Nacional para el Desarrollo (FUNDE), entidades que velaron por la transparencia en el proceso de negociación y que presentaron propuestas de mejorar el esquema y ritmo de las negociaciones a través de una solicitud Moratoria, con el objetivo de fortalecer la parte negociadora centroamericana, la cual contempla también la participación de la empresa privada y

de organizaciones ciudadanas en las propias rondas de negociación (bajo la modalidad del “cuarto adjunto”), así como en las reuniones preparatorias de las mismas.

Específicamente la Iniciativa CID, en torno a la temática, presento un análisis general de los TLC, además ofreció propuestas, teórica y técnicamente sustentadas, en materia agropecuaria, laboral, micro/pequeña/mediana empresa y ambiental. Esto de cara a lograr un Acuerdo Comercial justo y equitativo, donde se vieran expresados los intereses de los sectores tradicionalmente excluidos y marginados de los beneficios del crecimiento para ambas partes involucradas, ya que los negociadores norteamericanos proporcionaron tratos iguales entre ambas economías, las cuales son enormemente desiguales, pretendiendo de esa forma obtener mayores beneficios para la gran empresa norteamericana.

Por tanto, el alcance de los TLC va mucho más allá que el instrumento del comercio o de los intercambios de bienes y servicios entre los países. Lo que se acuerda en los TLC determina también las relaciones entre las empresas y los Estados, las relaciones laborales, las interacciones entre la inversión y el medio ambiente, entre la inversión y el desarrollo del conocimiento, entre la inversión y las leyes y competencias de los Estados sobre las mismas, etc. También se toma en cuenta que los TLC son acuerdos internacionales cuyo cuerpo de deberes y derechos están por encima de los marcos jurídicos nacionales. En tal sentido, los TLC permiten que una variable determinante de la economía nacional y de la sociedad en su conjunto, pase a estar en buena parte sometida a normativas internacionales, y lejos del control de los Estados, empresas o comunidades nacionales.

3.8 Tratamiento de las asimetrías en el TLC CA – USA.

En este Acuerdo comercial, por un lado USA con una de las agriculturas más grandes y sólidas del mundo, ejerce un peso dominante en el comercio agroalimentario mundial, con niveles de producción por encima de muchos países industrializados. Por el otro lado la agricultura Centroamericana sumergida en una

crisis de índole estructural se manifiesta en una baja rentabilidad, tasas de crecimiento a la baja, bajos niveles de productividad y una gran pobreza rural.

Pese a tales circunstancias, uno de los principales objetivos buscados por los gobiernos salvadoreños y centroamericanos en el CAFTA, fue la obtención de un trato especial y diferenciado a favor de Centroamérica. Se esperaba que como resultado de las negociaciones se reconociera e incorporara en las distintas disciplinas del tratado, las asimetrías existentes entre las partes y cuya principal manifestación se expresara en los desiguales tamaños y grados de desarrollo de las estructuras productivas agrícolas de USA y CA. En el fondo, se abrigan esperanzas que una apertura comercial entre economías con semejantes brechas de productividad y competitividad en sus sectores agropecuarios, requeriría de un trato especial y diferenciado que diera cuenta de tales asimetrías.⁴²

El análisis preliminar de los acuerdos alcanzados permite inferir que El Salvador no obtuvo el trato asimétrico buscado, mucho menos la asistencia especial requerida. La asimetría se redujo exclusivamente al otorgamiento de períodos de transición más largos y cierta flexibilidad en los plazos para el cumplimiento del programa de liberalización comercial acordado. En esencia, las asimetrías se limitaron a la concesión de velocidades de desgravación arancelaria más pausadas, así como en relación a la cantidad de bienes que entrarán libres de aranceles a la entrada en vigor del TLC. Sin embargo, una vez cumplidos los períodos de desgravación (de 5-20 años) todos los productos agropecuarios entrarán al libre comercio sin ninguna protección.⁴³

En el cuadro N.11, se plantean los porcentajes arancelarios para los productos agrícolas que serán objeto de desgravación a lo largo del plazo de transición por parte de El Salvador Y USA. Como puede observarse, aun considerando las distintas velocidades de desgravación la asimetría concedida es bastante limitada, por cuanto en un horizonte temporal de 10 años, El Salvador tendrá que liberalizar el 82 por

⁴² Ver Cuadro No.1 y Cuadro No.6, del Capítulo II “Datos Generales sobre El Salvador y su Comparación con USA”, Pág.

⁴³ FUNDE, Análisis Preliminar de Resultados del Sector Agropecuario Salvadoreño en las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, Pág. 6-8, 15 de febrero de 2004.

ciento de sus líneas arancelarias, frente al 89.5 por ciento de USA ; es decir, menos del 8% de diferencia en el total de líneas arancelarias. En estas circunstancias, es discutible incluso la aseveración de que en este TLC, El Salvador recibió un trato asimétrico mucho más favorable que el resto de Centroamérica, como lo asegura el gobierno salvadoreño.⁴⁴

Cuadro N.11

Desgravación arancelaria para productos agrícolas negociados en el CAFTA.

Periodo de desgravación	% líneas arancelarias de El Salvador	% Líneas arancelarias para USA
Acceso inmediato	53.00	89
5 años	13.1	0.3
10 años	15.6	0.2
12 años	1.9	0.0
15 años	11.6	6.1
15 años con cuota	1.3	0.0
18 años con cuota	09	0.0
20 años con cuota	2.6	4.3
TQR / NMF con cuota	0.1	0.0

Fuente: Ministerio de Economía El Salvador, enero de 2004.

El tema de las asimetrías en las negociaciones fue limitado a calendarios de desgravación arancelaria y no se tomó en cuenta la capacidad tecnológica de los países, el tamaño de la economía norteamericana en comparación con la salvadoreña, los subsidios que tienen sus agricultores, el nivel de conocimiento, la superficie y otra cantidad de variables que tienen que ver en las relaciones comerciales que se obvian en este TLC.

Debido a que las asimetrías existentes no se consideraron en su profundidad el trato especial y diferenciado que se buscaba se transformó en la aceptación de una reciprocidad de condiciones entre El Salvador y USA, la falta de un debido tratamiento de las asimetrías reduce las perspectivas de propiciar el aumento de la

⁴⁴ FUNDE, Análisis Preliminar de Resultados del Sector Agropecuario Salvadoreño en las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, Pág. 6-8, 15 de febrero de 2004.

productividad de la agricultura centroamericana para lograr una mayor tasa de crecimiento económico y diversificar la base exportadora en toda la región.

3.9 Acceso a mercados

En términos de acceso a mercados agrícolas, la estrategia de negociación salvadoreña tenía como propósito: a) consolidar las preferencias arancelarias otorgadas por USA bajo la ICC y SGP, mejorando los niveles de acceso al mercado más grande del mundo y; b) la eliminación de las barreras no arancelarias en el comercio agrícola bilateral. En cuanto al primer objetivo, la consolidación de ICC y SGP se logró hasta en los tramos finales de la negociación, debido a que, tempranamente, USA conoció del interés de la región por lograr este objetivo.

El conocimiento de las aspiraciones regionales permitió a USA utilizar a ambos instrumentos unilaterales como moneda de cambio a lo largo de las negociaciones.

La consolidación de ICC y SGP se fue logrando de forma parcial, pero a cambio de este objetivo, El Salvador y en general el CA-4, tuvo que abrir sus mercados, aceptando la reciprocidad, la cual constituía un importante objetivo dentro de la estrategia estadounidense.

El Salvador logró consolidar, y en algunos casos mejorar las preferencias arancelarias contenidas en ICC y SGP y ampliar la cuota de acceso al mercado estadounidense en productos como azúcar; sin embargo, el precio ha sido excesivamente alto. Durante las negociaciones se sostuvieron fuertes discusiones sobre el tema; en el plano de la agricultura; se acordaron los plazos de desgravación de los productos agrícolas para la liberalización del comercio entre las partes; lo cual a lo largo de las negociaciones se maneja como **“canastas de acceso a mercado”**.

Cada una de estas ocho canastas (Ver cuadro n.12) corresponden a distintos plazos de desgravación arancelaria.

Cuadro N.12

Composición de canastas de acceso a mercados

CANASTAS	CONDICIÓN DE ACCESO A MERCADO
Canasta "A"	Libre acceso arancelario al momento de la entrada en vigencia del CAFTA.
Canasta "B"	Establece un período de desgravación de 5 años.
Canasta "C"	Establece un período de desgravación de 10 años.
Canasta "D -12"	Desgravación en 12 años.
Canasta "D -15"	Desgravación en 15 años.
Canasta "E"	6 años gracia, a partir del 7 se reduce en un 33% anualmente por 4 años.
Canasta "F"	10 años de gracia, a partir del año 11 se reduce el arancel en 10 etapas anuales hasta llegar a 0%.
Canasta "G"	Comprende todos los productos de la ICC y SGP (se mantiene el estatus).
Canasta "H"	Reciben tratamiento NMF y no se elimina el arancel, sin embargo el contingente crece.

Fuente: Elaboración con base a información obtenida en el "cuarto adjunto" de la negociación y del Informe de la VII ronda.

En el cuadro 13, se presentan las ofertas de desgravación arancelaria de USA y de Centroamérica. Como se puede observar, dichas ofertas van desde el acceso inmediato (canasta A) hasta la eliminación de los aranceles en plazos arriba de los 10 años. Es evidente que ambas ofertas lejos de complementarse compiten entre sí. USA está solicitando acceso inmediato para carne bovina, carne de cerdo, embutidos, productos avícolas, lácteos, hortalizas, productos de azúcar, productos alimenticios, alimentos para animales, alimento preparado, café instantáneo, cerveza sin alcohol, esencias, cereales y arroz granza.

La oferta centroamericana incluye en la canasta de acceso inmediato a alimentos para animales, azúcar, y algunas hortalizas con excepciones, pero ubica en canasta D a la mayoría de productos sobre los cuales Estados Unidos está solicitando acceso

inmediato. Los productos colocados en la canasta D, se producen en Centroamérica y se solicitó la exclusión del calendario de desgravación.

Cuadro N.13
Oferta de acceso a mercados en productos agropecuarios sensibles

Parte/Canasta	A	B	C	D
USA	Maíz amarillo, quesos procesados, helados, preparaciones de pollo, embutidos, despojos de cerdo, carne fresca o refrigerada de bovino, despojos de cerdo, para animales, frutas de climas templados, espárragos.	Pavo congelado entero, despojos de pollo, despojos y preparados de bovino, otros productos con leche, café instantáneo.	Crema, Yogurt, mantequillas, bebidas con leche.	Maíz blanco, papa, tomate, cebolla, cheddar rallado en polvo y otros*, partes de pollo como piernas y muslos congelados, carne de porcino, leche en polvo, arroz, leche en polvo*.
C.A	Alimentos para animales, azúcar , hortícola con excepciones			Carne de bovino, carne de porcino, embutidos, avícolas, lácteos, café, maíz amarillo y blanco, arroz, papas, cebollas.

*Más cuota.

Fuente: Elaboración en base datos de FUNDE. La posición para Centroamérica fue preparada con base a FECAGRO y la de USA con base a la síntesis de oferta agrícola estadounidense presentada en junio 2003.

Aunque pareciera que CAFTA permitió para estos productos el gozar de plazos largos de desgravación (en algunos productos más de 15 años), y la aplicación temporal de varios mecanismos de protección como la Salvaguardia Agrícola

Especial, el hecho es que estos productos se verán sometidos gradualmente a la competencia de los productos norteamericanos, y tarde o temprano se enfrentarán a la competencia total de estos productos.

3.10 Contingentes de importación

Una de las modalidades más utilizadas para permitir el acceso a los mercados agrícolas de ambas partes, fue el establecimiento de un complejo sistema de contingentes de importación. Bajo este esquema, El Salvador y los países del CA-4, accedieron abrir sus mercados agroalimentarios por medio de cuotas libres del pago de aranceles (Derechos Arancelarios de Importación, DAI) para la mayoría de bienes sensibles. El monto de dichas cuotas son variables y se incrementarán anualmente en porcentajes cuyo rango oscila entre el 2% para el maíz blanco, hasta el 10% en porcinos.

Cabe señalar que con la excepción de algunos bienes, como café y azúcar, El Salvador y el CA-4 mantienen la condición de importadores netos de alimentos. Esa condición pesó mucho en las negociaciones, debido a que USA, exigió como piso de acceso el reconocimiento de los historiales de importación para esos productos, con lo cual se aseguraba una importante participación del mercado regional de esos bienes. Centroamérica mostró cierta flexibilidad en esa propuesta; sin embargo, una de las mayores aspiraciones, mayoritariamente respaldada por las gremiales agropecuarias e industriales de la región, era que las importaciones fuera de contingente no entraran al programa de desgravación arancelaria, lo cual les permitiría mantener ciertos niveles de protección sobre su producción agropecuaria.

Esa posición no pudo ser defendida por los negociadores salvadoreños y centroamericanos que sucumbieron a las presiones de Washington en dos vías: en primer lugar, las cuotas de acceso negociadas tendrán incrementos anuales con lo cual seguramente crecerán más rápido que el promedio histórico de importación; y en segundo lugar, las importaciones fuera de cuota -con la excepción del maíz blanco- entrarán a un proceso de reducción arancelaria, que en el mediano y largo plazo, conducirá a la plena liberalización del comercio agrícola recíproco.

En cuanto a la administración de los contingentes arancelarios, se acordó que debería ser transparente y administrados directamente por los gobiernos de acuerdo a su procedimiento interno, lo cual no garantiza los riesgos de discrecionalidad administrativa que los ha caracterizado. Por otra parte, las donaciones o ayudas agroalimentarias que se realicen entre las partes no se contabilizarán dentro de los contingentes arancelarios de importación.

3.11 Aspecto laboral y medioambiental

3.11.1 Aspecto laboral⁴⁵

Al inicio de las negociaciones del CAFTA, el tema laboral no constituía un tema de interés para los países centroamericanos; ya que incluir este componente implicaría que las empresas exportadoras y los inversionistas, se verían obligados a respetar y cumplir los derechos de la población trabajadora en la producción destinada al mercado estadounidense. No obstante, la exigencia de USA de incorporar este tema en el Tratado, limitó las expectativas de los gobiernos y del sector privado de la región de no negociar un capítulo laboral.

El resultado final de las negociaciones fue un capítulo laboral como parte del capitulado del CAFTA, integrado por 8 artículos y un anexo, relacionados a las temáticas siguientes: compromisos de las partes, aplicación de la legislación laboral, garantías procesales e información pública, estructura institucional, cooperación laboral, consultas laborales, árbitros laborales, definiciones y un anexo referido a los mecanismos de cooperación.

El capítulo laboral es un acuerdo referido únicamente a los derechos laborales, por lo que las repercusiones del CAFTA en materia de generación y pérdida de empleo no pueden analizarse desde éste, sino desde el resto del capitulado; especialmente a partir de los capítulos de acceso a mercados, inversiones y servicios, entre otros.

El compromiso principal del capítulo reside en la aplicación efectiva de la legislación laboral de cada país, se prohíbe que los países dejen de aplicar su legislación con el

⁴⁵ Iniciativa Mesoamericana CID, Análisis Preliminar de Posibles Impactos del CAFTA: Una aproximación para El Salvador. ObservAcción, Boletín No.5, Mayo de 2004.

propósito de promover el comercio y la inversión. Según lo planteado en el Artículo 16.2, el término “legislación laboral” da a entender que se refiere a todo el marco legal nacional que rige el mercado laboral, es decir, que todas las disposiciones o derechos del Código de Trabajo estarían inmersos dentro del capítulo laboral; sin embargo, no es esa la interpretación.

En el Artículo. 16.8 define que: “**legislación laboral** significa leyes o regulaciones de una Parte o disposiciones de las mismas que estén directamente relacionadas con los siguientes derechos laborales internacionalmente reconocidos: (a) el derecho de asociación; (b) el derecho de organizarse y negociar colectivamente; (c) la prohibición del uso de cualquier forma de trabajo forzoso u obligatorio; (d) una edad mínima para el empleo de niños, y la prohibición y eliminación de las peores formas de trabajo infantil; y (e) condiciones aceptables de trabajo respecto a salarios mínimos, horas de trabajo y seguridad y salud ocupacional”.

Como se observa en la lista de los derechos laborales internacionalmente reconocidos, éstos son muy pocos en comparación a la totalidad de derechos que integran el Código de Trabajo, y que por lo tanto, quedan al margen del capítulo laboral; ello da lugar a que el gobierno puede fácilmente modificar o debilitar los derechos laborales que no forman parte de la lista, a fin de promover el comercio y la inversión, ya que solamente se hace referencia a no reducir los estándares laborales de los derechos reconocidos internacionalmente.

Desde el capítulo no existen posibilidades de que un país pueda implementar acciones para hacer cumplir la legislación laboral de otro país (fuera del contexto de la cooperación laboral).

3.11.2 Aspecto Ambiental.⁴⁶

La inclusión del capítulo ambiental en el cuerpo del CAFTA responde a una exigencia de USA, su discusión y aprobación se logró bajo presión constante de su delegación.

⁴⁶ Iniciativa Mesoamericana CID, Análisis Preliminar de Posibles Impactos del CAFTA: Una aproximación para El Salvador. ObservAcción, Boletín No.5, Mayo de 2004.

En la medida que las asimetrías en el ámbito de la gestión ambiental podían inducir a los países centroamericanos a producir incumpliendo su propia normatividad ambiental, con el afán de competir ventajosamente, era necesario desde la perspectiva de USA establecer reglas para evitar dicho problema.

Sin embargo, el capítulo ambiental no tiene como objetivo principal la protección del medio ambiente en sí. Su objetivo es mucho más limitado: se trata de evitar que los Estados partes fallen en aplicar efectivamente su legislación ambiental con el fin de obtener ventajas comerciales desleales. Dicho de otra manera, el compromiso de cumplir con la propia legislación ambiental sólo se exige en la medida que afecte el comercio entre dos o más de las partes.

Las Partes también se comprometen en este capítulo a procurar que sus leyes ambientales provean altos niveles de protección y deberán esforzarse por seguir mejorándolos, así como no debilitar o reducir los niveles de protección ambiental con el fin de fomentar el comercio y la inversión.

Tales obligaciones se asumen dentro de un marco de autodeterminación de cada Parte, según el cual cada una tiene el derecho de establecer sus propios niveles de protección ambiental y prioridades de desarrollo ambiental, según convenga.

En caso que un país deje de aplicar su legislación ambiental, el capítulo ambiental contempla dos procedimientos distintos. La puesta en marcha de uno o de otro procedimiento dependerá de la presencia o ausencia de efectos comerciales como producto del incumplimiento de la legislación ambiental.

Por otra parte, la cooperación ambiental se contempla dentro del Tratado (Artículo 17.9) como otro mecanismo de garantía del cumplimiento de la obligación principal del capítulo ambiental.

CAPITULO IV

LA AGROINDUSTRIA AZUCARERA EN EL SALVADOR

CAPITULO IV

LA AGROINDUSTRIA AZUCARERA EN EL SALVADOR

4.1 El cultivo de la caña en El Salvador.

La Agroindustria Azucarera de El Salvador se ha ubicado como el segundo más grande exportador en Centro América después de Guatemala. El sector azucarero es uno de los más importantes, tanto al interior del sector agropecuario, como dentro de la economía nacional. Durante los últimos cinco años, la producción de caña de azúcar ha contribuido con el 5.83 %⁴⁷ del producto interno bruto agropecuario (PIBA), mientras que la agroindustria azucarera ha sido responsable del 2.28%⁴⁸ del producto interno bruto del país (PIB). La exportación de azúcar representa el 4%⁴⁹ de las exportaciones totales anuales a nivel nacional.

El área de caña sembrada en la última zafra de 2002 a 2003 fue de 62 mil hectáreas (62,000 Ha), la caña molida fue de 4,924,382 toneladas, con un rendimiento industrial de 214.97 libras de azúcar por tonelada de caña molida.

La capacidad de molienda diaria sumada de todos los ingenios se encuentra en las 46,450 toneladas.⁵⁰

Existen actualmente 11 ingenios en todo el país, de los cuales únicamente se encuentran trabajando 8, siendo todos privados. La Asociación Azucarera de El Salvador, una entidad autónoma, apolítica y no lucrativa esta integrada por los 8 ingenios de la República que son: Central Izalco, El Ángel, San Francisco, Chaparrastique, Jiboa, Chanmico, La Cabaña y La Magdalena. Esta Asociación lleva adelante políticas, programas y proyectos en forma armónica entre los ingenios para el desarrollo de las actividades productivas de la industria.

⁴⁷ ⁴⁸ ⁴⁹ Ministerio de Agricultura y Ganadería, Oficina de Políticas y Estrategias, División de Análisis Estratégico. "Situación y Perspectiva del Sector Agropecuario en el Marco del Tratado de Libre Comercio Centroamérica – Estados Unidos", Septiembre de 2003.

⁵⁰ Asociación Azucarera Salvadoreña, "Agroindustria Azucarera de El Salvador, 2003", Pág. 5-6

4.2 Proceso de producción del azúcar

La caña de azúcar ha sido sin lugar a dudas uno de los productos de mayor importancia para el desarrollo comercial en el continente americano y europeo. El azúcar se consume en todo el mundo, puesto que es una de las principales fuentes de calorías en las dietas de todos los países.

El azúcar puede obtenerse principalmente a partir de la caña de azúcar y la remolacha azucarera. Para su obtención se requiere de un largo proceso, desde que la semilla de caña germina hasta que el azúcar se comercializa nacional e internacionalmente. A continuación se describe más detalladamente el proceso en la fábrica.

4.2.1 Labores de campo y cosecha

El proceso productivo se inicia con la preparación del terreno, etapa previa de la siembra de la caña. Una vez la planta madura entre los 12 y 14 meses, las personas encargadas del área de cosecha se disponen a cortarla y recogerla a través de alce mecánico y llevarla hacia los patios de caña de los ingenios.

4.2.2 Patios de caña

La caña que llega del campo se muestrea para determinar las características de calidad y el contenido de sacarosa, fibra y nivel de impurezas. Luego se pesa en básculas y se conduce a los patios donde se almacena temporalmente o se dispone directamente en las mesas de lavado de caña para dirigirla a una banda conductora que alimenta las picadoras.

4.2.3 Picado de caña

Las picadoras son unos ejes colocados sobre los conductores accionados por turbinas, provistos de cuchillas giratorias que cortan los tallos y los convierten en astillas, dándoles un tamaño más uniforme para facilitar así la extracción del jugo en los molinos.

4.2.4 Molienda

La caña preparada por las picadoras llega a un tándem de molinos, constituido cada uno de ellos por tres o cuatro mazas metálicas y mediante presión extraen el jugo de la caña. Cada molino está equipado con una turbina de alta presión. En el recorrido de la caña por el molino se agrega agua, generalmente caliente, para extraer al máximo la cantidad de sacarosa que contiene el material fibroso. Éste proceso de extracción es llamado maceración. El bagazo que sale de la última unidad de molienda se conduce a una bagacera para que seque y luego se va a las calderas como combustible, produciendo el vapor de alta presión que se emplea en las turbinas de los molinos.

4.2.5 Pesado de jugos

El jugo diluido que se extrae de la molienda se pesa en básculas con celdas de carga para saber la cantidad de jugo sacaroso que entra en la fábrica.

4.2.6 Clarificación

El jugo obtenido en la etapa de molienda es de carácter ácido (pH aproximado: 5,2), éste se trata con lechada de cal, la cual eleva el pH con el objetivo de minimizar las posibles pérdidas de sacarosa. La cal también ayuda a precipitar impurezas orgánicas o inorgánicas que vienen en el jugo y para aumentar o acelerar su poder coagulante, se eleva la temperatura del jugo encalado mediante un sistema de tubos calentadores. La clarificación del jugo se da por sedimentación; los sólidos no azúcares se precipitan en forma de lodo llamado cachaza y el jugo claro queda en la parte superior del tanque. Este jugo sobrante se envía a los evaporadores y la cachaza sedimentada que todavía contiene sacarosa pasa a un proceso de filtración antes de ser desechada al campo para el mejoramiento de los suelos pobres en materia orgánica.

4.2.7 Evaporación

Aquí se comienza a evaporar el agua del jugo. El jugo claro que posee casi la misma composición del jugo crudo extraído (con la excepción de las impurezas eliminadas

en la cachaza) se recibe en los evaporadores con un porcentaje de sólidos solubles entre 10 y 12% y se obtiene una meladura o jarabe con una concentración aproximada de sólidos solubles del 55 al 60%.

Este proceso se da en evaporadores de múltiples efectos al vacío, que consisten en una solución de celdas de ebullición dispuestas en serie. El jugo entra primero en el preevaporador y se calienta hasta el punto de ebullición. Al comenzar a ebullición se generan vapores los cuales sirven para calentar el jugo en el siguiente efecto, logrando así un menor punto de ebullición en cada evaporador. En el proceso de evaporación se obtiene el jarabe o meladura. La meladura es purificada en un clarificador. La operación es similar a la anterior para clarificar el jugo filtrado.

4.2.8 Cristalización

La cristalización se realiza en los tachos, que son recipientes al vacío de un solo efecto. El material resultante que contiene líquido (miel) y cristales (azúcar) se denomina masa cocida. El trabajo de cristalización se lleva a cabo empleando el sistema de tres cocimientos o templeas para lograr la mayor concentración de sacarosa.

4.2.9 Centrifugación

La masa pasa por las centrifugas, máquinas giratorias en las cuales los cristales se separan del licor madre por medio de una masa centrífuga aplicada a tambores rotatorios que contienen mallas interiores. La miel que sale de las centrifugas se bombea a tanques de almacenamiento para luego someterla a superiores evaporaciones y cristalizaciones en los tachos. Al cabo de tres cristalizaciones sucesivas se obtiene una miel final que se retira del proceso y se comercializa como materia prima para la elaboración de alcoholes.

4.2.10 Secado

El azúcar húmeda se transporta por elevadores y bandas para alimentar las secadoras que son elevadores rotatorios en los cuales el azúcar se coloca en

contacto con el aire caliente que entra en contracorriente. El azúcar debe tener baja humedad, aproximadamente 0,05%, para evitar la formación de terrones.

4.2.11 Enfriamiento

El azúcar se seca con temperatura cercana a 60°C, se pasa por los enfriadores rotatorios inclinados que llevan el aire frío en contracorriente, en donde se disminuye su temperatura hasta aproximadamente 40-45°C para conducir al envase.

De esta manera se obtiene el azúcar cruda (producto final del proceso) y la melaza que se comercializa a nivel local e internacional.

Sin embargo, existen muchos actores que intervienen tanto en el proceso de producción como en la comercialización que aún no han sido definidos, por lo que son abordados en el siguiente apartado.

4.3 Cadena agroindustrial del azúcar.

La agroindustria azucarera está compuesta por un conjunto de actividades tendientes al aprovechamiento de la caña de azúcar, incluyendo la siembra, el cultivo, la cosecha, su industrialización, el autoconsumo industrial y la comercialización de su miel final y del azúcar.

El sector azucarero no cuenta con una definición oficial de su cadena agroindustrial, por tal motivo en el presente capítulo se intentará definirla en base a datos obtenidos en el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), Asociación Azucarera Salvadoreña, PROCAÑA e Ingenios de El Salvador. (Ver Anexo A)

La cadena agroindustrial azucarera está compuesta inicialmente por los **proveedores de insumos agrícolas**, cuya función es abastecer de fertilizantes, herbicidas, plaguicidas, etc. al cañero para el tratamiento y desarrollo del cultivo.

Los cañeros e ingenios, para producir el azúcar necesitan de capital y financiamiento, el **Sistema Financiero** salvadoreño es el encargado de otorgar créditos para el sector. El otorgamiento de los préstamos para los cañicultores puede ser de dos

formas: la primera en relación directa Banco – Cañicultor o en segunda instancia Banco – Ingenio - Cañicultor; que se realiza cuando el cañicultor no posee las suficientes garantías para acceder al crédito, en esta forma el ingenio obtiene un porcentaje de la comisión del préstamo otorgado.

Una vez que la planta de caña ha madurado se procede a cortarla y trasladarla al ingenio (personas naturales o jurídicas propietarias de las instalaciones dedicadas al procesamiento y transformación industrial de la caña de azúcar que se encuentran operando legalmente constituidas y registradas en el Consejo), es aquí donde participa otro de los actores importantes en la cadena, los **transportistas** cuya tarea principal es trasladar la caña de azúcar a los ingenios distribuidos en todo el territorio salvadoreño.

El pago de la caña de azúcar para el productor está regido por la Ley de la Producción, Industrialización y Comercialización de la Agroindustria Azucarera de El Salvador, que norma el Pago por Calidad (que consiste en el pago por la cantidad de libras de azúcar obtenidas de las toneladas métricas entregadas por el cañicultor al ingenio) entre el cañero y el ingenio.

Dichas actividades son reguladas por el Consejo Salvadoreño de la Agroindustria Azucarera **CONSAA**, quien es un organismo estatal con autonomía administrativa, adscrito al Ministerio de Economía, con personalidad jurídica y patrimonio propio, y es la máxima autoridad para la aplicación de la ley anteriormente mencionada.

La materia prima principal para los ingenios es la caña de azúcar y las formas para obtenerla son las siguientes:

1. Compra directa de la caña de azúcar al productor mediante un contrato de compra-venta regido por la Ley de la Agroindustria Azucarera.
2. Arrendamiento de tierras y cultivo por parte del ingenio.
3. Administración de cultivos.

Para el procesamiento del azúcar es necesario la utilización de insumos industriales como: maquinaria, tecnología, repuestos, energía eléctrica, etc. que son indispensables en el proceso productivo para la obtención del azúcar y estos son suministrados por **proveedores de insumos industriales**.

Una vez cortada, la caña de azúcar casi en su totalidad es trasladada a los ingenios locales para ser procesada internamente, obteniéndose básicamente azúcar y melaza. El azúcar se destina para el **consumo humano local y externo**, y para el **consumo industrial** en la preparación de alimentos, bebidas, confites y otros.

El azúcar cruda y refinada, obtenida del procesamiento de la caña es comercializada a través de dos canales: el primer canal es el de comercialización interna del azúcar y el segundo el de la comercialización externa. (Ver Anexo B).

En el primer caso, DIZUCAR es la entidad comercializadora del azúcar que producen los ingenios radicados en El Salvador, quienes también abastecen al mercado nacional por medio de sucursales y camiones de reparto.

En el segundo caso (comercialización externa - exportaciones), cada ingenio se encarga de comercializar directamente con el mercado preferencial (cuotas otorgadas por USA) y el mercado mundial especialmente Rusia y Canadá.⁵¹ Las cuotas de exportación y comercialización interna y externa de cada ingenio son estipuladas por el CONSAA y la Asociación Azucarera Salvadoreña.

4.4 Subproductos de la caña de azúcar.

El procesamiento industrial de la caña de azúcar arroja varios subproductos y desechos tales como:

⁵¹ Lic. Julio Arroyo, Asociación Azucarera Salvadoreña.

4.4.1 Melaza y Alcohol⁵²

La melaza o miel final es un producto rico en sacarosa. La melaza puede dar origen a una serie de derivados, pero sus principales usos se encuentran en la producción de alcohol etílico, levaduras, miel proteica, L-lisina, glutamato monosódico y ácido cítrico. La melaza es un subproducto de la producción de azúcar muy apreciada y muy bien pagada en los mercados internacionales por su pureza.

Más del 60% de la producción de melaza en El Salvador se destina al mercado interno para los sectores ganadero, avícola y la industria de licores. La melaza que se exporta tiene como destino principal los países del Caribe y Corea, donde este subproducto es muy apreciado por su calidad para la producción de ron. La melaza salvadoreña tiene un premio sobre el precio del U.S.D.A. (Departamento de Agricultura de Estados Unidos).

Existen cuatro plantas de alcohol etílico en El Salvador, todas ellas con una capacidad total de producción de 360 litros de alcohol/día. Las plantas operaron en su momento y actualmente se realizan estudios para reactivarlas. Adicionalmente se está analizando la posibilidad de ejecutar un Programa Nacional de Alcohol para exportación.

4.4.2 Bagazo⁵³

El bagazo es un residuo fibroso del proceso de extracción del jugo; y representa aproximadamente el 30% del peso de la caña.

La producción de energía eléctrica, a partir de bagazo de caña, permite que los ingenios sean capaces de suplir su demanda de energía para la producción de azúcar. La mayoría de los ingenios en El Salvador son autosuficientes en energía. Adicionalmente en otros ingenios, se ha invertido en la instalación de calderas eficientes adicionales para producción de energía eléctrica fuera del período de zafra.

^{52 53} Asociación Azucarera Salvadoreña, Página Web, www.asociacionazucarera.com

Debido a la demanda de generación de energía en el país, el potencial de proyectos en este rubro es bastante atractivo en un esquema de co-inversión con ingenios los cuales cuentan con instalaciones que ya operan exitosamente dentro de la red nacional.

Esto genera ingresos adicionales y reduce los costos de operación de los ingenios, así como también beneficia al ambiente por el uso de energía renovable.⁵⁴

El bagazo junto a la cachaza también puede ser utilizado con mucha efectividad en la elaboración de abonos orgánicos, la mayoría de los ingenios de El Salvador acuerdan con el cañicultor que la cachaza sea esparcida en el campo de cultivo para que sirva como abono, el costo del cañicultor consiste solamente en el pago del transporte de la cachaza desde el ingenio hacia el campo de cultivo.⁵⁵

El bagazo también puede ser utilizado para la elaboración de papel, FUNDAZUCAR⁵⁶ en el período comprendido entre 2002 -2003 realizó un proyecto piloto en comunidades de San Vicente para elaborar papel artesanal a partir del bagazo de la caña.⁵⁷

Del procesamiento industrial de la caña de azúcar se pueden obtener varios subproductos que al ser aprovechados por el sector azucarero para su diversificación, generarían sin duda alguna, más ingresos para el país.

⁵⁴ Asociación Azucarera Salvadoreña, "Agroindustria Azucarera de El Salvador, 2003".

⁵⁵ Lic. Elías Cantaderio Castro, Ingenio La Cabaña.

⁵⁶ FUNDAZUCAR: fundación dedicada a mejorar el nivel de vida de la población rural de las áreas azucareras.

⁵⁷ Asociación Azucarera Salvadoreña, "Agroindustria Azucarera de El Salvador, 2003".

CAPITULO V

ANALISIS DEL IMPACTO
DEL TLC CA - USA
EN EL SECTOR
AZUCARERO SALVADOREÑO

CAPITULO V

ANÁLISIS DEL IMPACTO DEL TLC CA – USA EN EL SECTOR AZUCARERO SALVADOREÑO.

5.1 Características generales de los sub-sectores azucareros de USA y El Salvador.

El subsector azucarero posee características claves que lo colocan como uno de los subsectores más importantes dentro de las economías salvadoreña y estadounidense, respectivamente.

Las diferencias que existen entre el subsector azucarero de El Salvador y el de USA son evidentes en cuanto a tamaño, nivel de producción e impacto en la economía.

El azúcar es un producto agroindustrial, el cual es producida en más de 100 países y su producción está aumentando a gran escala dada su fuente importante de energía para muchas personas a través de todo el mundo.

Los dos tipos principales de azúcar refinado producidos en USA son el de caña y el de remolacha. Gran parte de la azúcar cruda es realmente importada.⁵⁸

Cinco estados producen caña de azúcar: Florida, California, Louisiana, Hawaii, Texas y Puerto Rico.

La industria que refina se compone de seis compañías que operan 10 refinerías en 7 estados: California, Florida, Georgia, Louisiana, Maryland, Nueva York y Texas. La refinería de azúcar caña transforma el azúcar cruda en el azúcar granulada, el azúcar marrón, y otros productos del sector alimenticio del consumidor.

Las fincas de remolacha se pueden encontrar en los estados de California, Colorado, Idaho, Michigan, Minnesota, Montana, Nebraska, Dakota del Norte, Ohio, Oregon,

⁵⁸ Ministerio de Agricultura y Ganadería, Oficina de Políticas y Estrategias, División de Análisis Estratégico. “Situación y Perspectiva del Sector Agropecuario en el Marco del Tratado de Libre Comercio Centroamérica-Estados Unidos”. Pág. 63, Septiembre de 2003

Texas, Washington, New Mexico y Wyoming y se procesan en 30 fábricas que se localizan en las regiones que producen. Estas operaciones también son estacionales que corren normalmente de septiembre a enero.

En El Salvador, la producción de azúcar proviene del cultivo de la caña de azúcar y los tipos de azúcar producidos en el país son: azúcar blanca, cruda y refinada.

La caña de azúcar es procesada en 8 ingenios y cultivada en todo el país.

Cuadro No.14

**Producción, Exportación, Importación y Consumo de USA y El Salvador
(Zafra 2002/2003 en TM)**

	USA	El Salvador
Producción	8,163,000	509,744
Exportación	129,000	271,694
Importación	1,420,000	0
Consumo interno	9,054,000	238,050

Fuente: elaboración propia con información de Asociación Azucarera de El Salvador y World Production, Supply and Distribution, Centrifugal Sugar, Noviembre 2003

La producción de azúcar en USA para la zafra 2002/2003 fue de 8,163,000 toneladas métricas y en El Salvador de 509,744 toneladas métricas, siendo la producción estadounidense 16 veces mayor que la salvadoreña.

Aunque la producción azucarera estadounidense es mayor que la salvadoreña, en el campo de las exportaciones ocurre lo contrario, las exportaciones de El Salvador son 2.1 veces mayor que las exportaciones de USA.

El Salvador es exportador neto de azúcar, por lo que no existen importaciones de azúcar para la nación, USA importa la cantidad de azúcar que su producción no alcanza a cubrir para el mercado interno, para la zafra 2002/2003 la cantidad importada por USA ascendió a 1,420,000 toneladas métricas.

En cuanto al consumo interno, la diferencia entre ambos países es muy marcada debido al nivel de industrialización y al número de habitantes, USA tuvo un consumo

interno de azúcar de 9,054,000 toneladas métricas, siendo 38 veces mayor que el consumo generado en El Salvador.

USA cuenta con mayor superficie de tierras para ser cultivadas, por ello obtiene mayor producción de azúcar en comparación con El Salvador, sin embargo los rendimientos en los cultivos son mayores en El Salvador, donde se obtiene mayor azúcar por hectárea cultivada siendo más eficiente en la producción de azúcar que USA. (Ver cuadro No.15)

Cuadro No.15
Superficies Cultivadas y Rendimientos 2001/2002

Productos	Países	
	USA	El Salvador
Caña de azúcar		
Superficie Cultivada (Ha.)	415,250	58,872
Rendimientos (Hg./ Ha.)	784,996	837,837
Remolacha Azucarera		
Superficie Cultivada	550,780	-
Rendimientos (Hg./Ha)	453,774	-

Fuente: FAO.

El número de productores de azúcar, en USA es de 8,075, de los cuales 973 se dedican a la producción de caña de azúcar y 7102 al cultivo de remolacha.

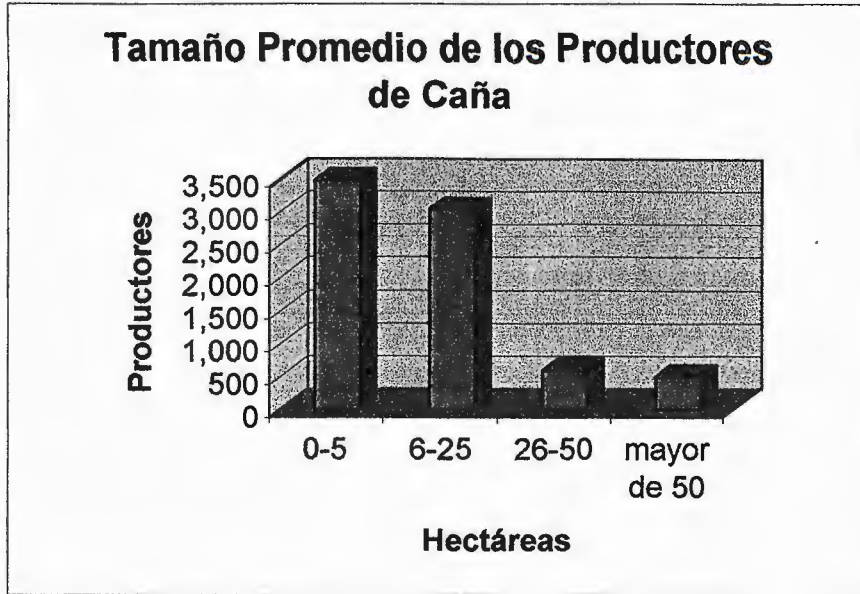
En El Salvador existen aproximadamente 7000 productores de caña de los cuales el 41% son productores independientes y el 59%⁵⁹ asociados en una de las 473 cooperativas del sector y otras asociaciones.

Más del 80% de los productores de caña en El Salvador cultivan en una superficie menor de 25 hectáreas. (Ver gráfico No.7).

⁵⁹ Asociación Azucarera de El Salvador, "Agroindustria Azucarera de El Salvador 2003". Pág.8

Gráfico No.7

Tamaño promedio de productores de caña



Fuente: Asociación Azucarera de El Salvador

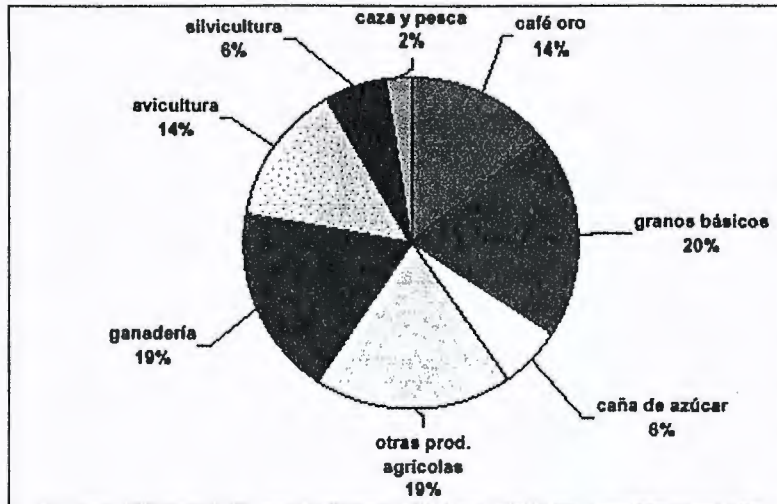
En El Salvador el 97% de la caña de azúcar es producida por los agricultores y únicamente el 3% es producida por los ingenios azucareros del país.

5.2 Importancia del sub-sector azucarero en USA y El Salvador.

Uno de los productos más importantes para El Salvador como se mencionó anteriormente es el azúcar.

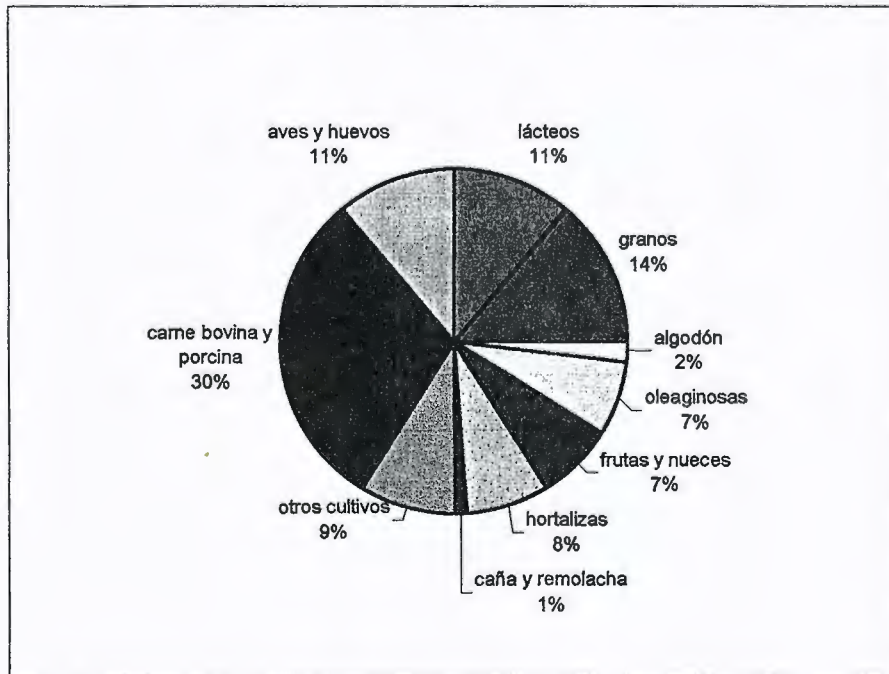
El sector azucarero salvadoreño aporta un 6% al Producto Interno Bruto Agropecuario (PIBA), en comparación con el sector azucarero estadounidense el cual aporta solamente el 1% al PIBA. (Ver gráficos No. 8 y 9)

Gráfico N.8
Estructura del PIB agropecuario de El Salvador
(10% PIBA/PIB)



Fuente: Resultados y Perspectivas del Sector Agropecuario en el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de América. Enero 2004. MAG

Gráfico N.9
Estructura del PIB agropecuario de Estados Unidos
(2% PIBA/PIB)

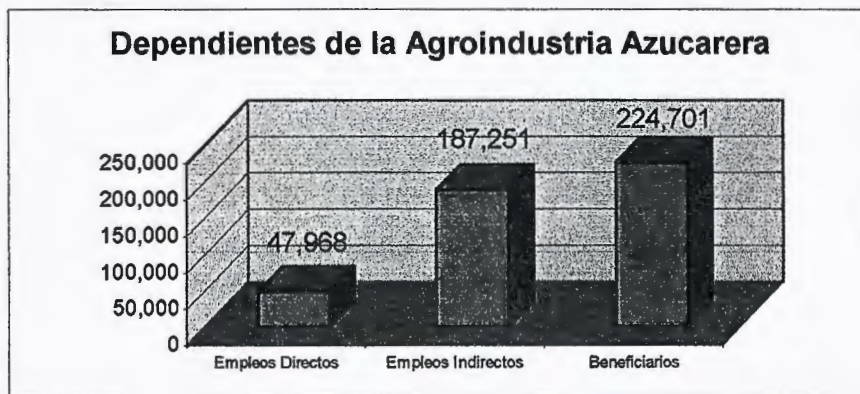


Fuente: El Impacto de CAFTA en el sector agropecuario de El Salvador. Asociación Azucarera Salvadoreña

El sector azucarero estadounidense crea alrededor de 375 mil empleos directos e indirectos en 42 estados, un 0.26% de su Población Económicamente Activa (PEA) y contribuye \$21.1 mil millones en actividad económica positiva cada año.

En el caso de El Salvador, la agroindustria azucarera es el sector más importante en el desarrollo rural, más de 450,000 personas directa e indirectamente dependen del sector, (Ver gráfico No.10).

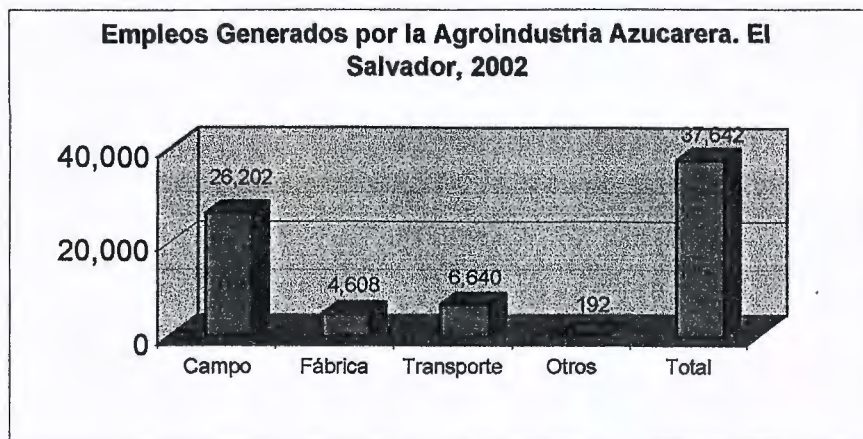
Gráfico N.10



Fuente: Asociación Azucarera Salvadoreña.

La agroindustria azucarera salvadoreña genera 37,642 empleos directos al año. El cultivo de caña de azúcar emplea anualmente 26,202 personas en labores de siembra, mantenimiento, aplicación de insumos, labores culturales del cultivo, etc. (Ver gráfico No.11).

Gráfico N.11



Fuente: Asociación Azucarera Salvadoreña.

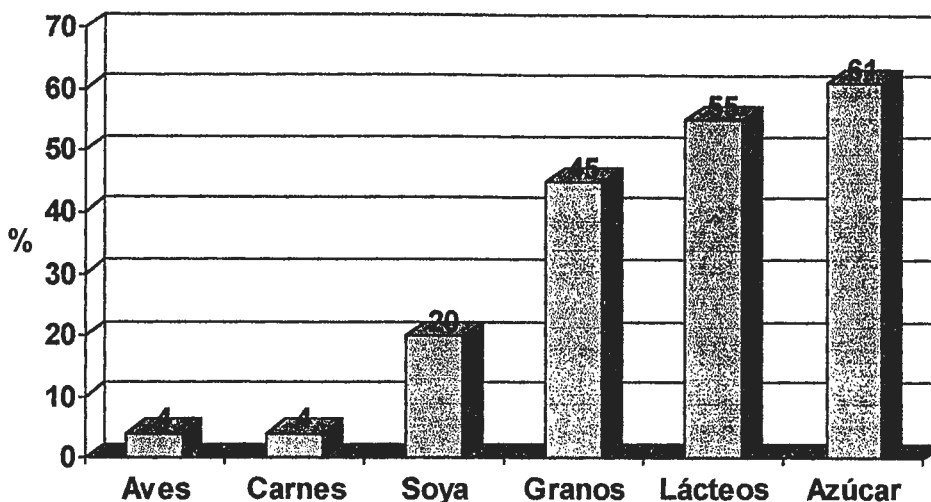
En los ingenios, 4,608 personas realizan labores de mantenimiento y reparación de las fábricas permanentemente y llevan a cabo las labores de zafra o molienda de caña. Adicionalmente 6,640 personas se encargan del transporte de caña, azúcar y melaza cada año.

5.3 Subsidios para el sector azucarero de USA.

A pesar de que el sector azucarero estadounidense no aporta un alto porcentaje al PIBA, el gobierno de ese país le brinda subsidios importantes a su sector azucarero.

El porcentaje equivalente de subsidios al sector azucarero estadounidense entre los años de 1998 al 2000 fue del 61%, convirtiéndose en el mayor sector subsidiado (Ver Gráfico N.12).

Gráfico N.12
Equivalente de subsidios al productor por sub-sector agrícola.
USA , 1998-2000.



Fuente: El Impacto de CAFTA en el sector agropecuario de El Salvador.
Asociación Azucarera Salvadoreña

Entre los principales programas que el gobierno estadounidense proporciona a su sector azucarero, se encuentran⁶⁰:

1. Programa de préstamos para el apoyo de precios

- ◇ Establece un precio piso a través de préstamos otorgados a los procesadores, con tasa de 18 centavos la libra para caña y 22.9 centavos para el azúcar de remolacha refinado.
- ◇ Los procesadores garantizan un precio justo a los productores, proporcional al valor del préstamo.
- ◇ Al momento de la venta, los procesadores tienen la opción de vender el producto al Departamento de Agricultura (USDA) si el precio de mercado está por debajo de la tasa del préstamo. Este programa funciona para retirar azúcar del mercado, reduciendo los excedentes para mantener estables los precios.

⁶⁰ FUNDE., ANÁLISIS PRELIMINAR DE RESULTADOS DEL SECTOR AGROPECUARIO SALVADOREÑO EN LAS NEGOCIACIONES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LOS ESTADOS UNIDOS, Pág. 24, 15 de Febrero de 2004.

2. TRQ (Cuota de Tarifa)

- ◇ Limita las importaciones a través de un sistema de cuotas, para asegurar mejores precios internos.
- ◇ Las tarifas altas se pagan si la importación excede el volumen permitido dentro de la cuota.
- ◇ El USDA estima la producción nacional cada año para determinar las cuotas asignadas a los 41 países que exportan al mercado estadounidense.

3. Asignaciones de Mercado

- ◇ Limita la cantidad de azúcar que los productores pueden vender cada año cuando existe una sobre oferta.
- ◇ Los productores están obligados a almacenar lo que producen en exceso de su asignación al costo del productor.

4. Programa de re-exportación

- ◇ Otorga una licencia a los manufactureros y refinadores para poder importar el azúcar en el mercado internacional para procesar sus productos destinados a la exportación.

5.4 Medidas de apoyo para el sector azucarero salvadoreño.

El sector azucarero se beneficia de un alto nivel de protección con aranceles nominales del 40 por ciento. Según un estudio publicado por el Banco Central de Reserva de El Salvador, el nivel de protección es mayor, dado que "para poder efectuar importaciones de azúcar, se necesita el aval del Ministerio de Economía, el cual lo otorga únicamente si detecta 'escasez' en el mercado."⁶¹ A nivel de los países miembros del MCCA, se aplica una norma técnica que exige que el azúcar destinada

⁶¹ Lazo, Carmen A. y Manuel Sánchez Masferrer, "La protección del mercado azucarero en El Salvador," en Banco Central de Reserva de El Salvador, *Boletín Económico* 145, julio-agosto 2001.

al mercado interno sea fortificada con vitamina A, como una medida que permite contrarrestar el nivel de desnutrición de la población, especialmente infantil.

A fines de 2000 el sector se encontraba enfrentado a una serie de dificultades, entre las cuales destacaban, según FUSADES, la caída del precio mundial del producto y el incumplimiento de cuotas de venta interna por parte de un ingenio, lo que contribuyó a deprimir el precio interno.⁶² Frente a esta situación, se adoptó la Ley de Producción, Industrialización y Comercialización de la Agroindustria Azucarera de El Salvador, emitida según Decreto Legislativo N° 490, publicada en el Diario Oficial Tomo 352, 17 de agosto de 2001. Dicha ley tiene como objeto regular las relaciones entre los ingenios y entre éstos y los productores de caña de azúcar. A tal efecto, otorga la facultad a los ministros de economía y agricultura para que, basados en un análisis técnico, económico y social de la agroindustria azucarera, puedan establecer los precios máximos del azúcar y la miel final para el mercado interno.

Asimismo, la Ley de Producción, Industrialización y Comercialización de la Agroindustria Azucarera establece la creación del Consejo Salvadoreño de la Agroindustria Azucarera, integrado por los ministros de economía y agricultura, tres representantes de los ingenios y tres representantes de las gremiales de productores. Basándose en la participación histórica de cada ingenio en la producción de azúcar y en estimaciones de la demanda interna y externa, el Consejo se encarga de asignar la cantidad de azúcar que puede vender cada uno de los ingenios en los mercados nacional y preferencial cada año. La ley no contempla la asignación de contingentes a los productores de azúcar extranjeros para abastecer el mercado nacional.

Por otra parte, el proceso de privatización puesto en marcha con la entrada en vigor de la Ley de Privatización de Ingenios y Plantas de Alcohol de 1994 se prolongó considerablemente. La Ley de Privatización concedía facilidades crediticias para que los trabajadores y cañicultores vinculados a los ingenios pudieran adquirir una parte de las acciones de los mismos. Sin embargo, los trabajadores que se beneficiaron

⁶² FUSADES (2001), *¿Como Está Nuestra Economía? 2000-2001*, Departamento de Estudios Económicos y Sociales.

de estos créditos no pudieron cumplir con sus obligaciones crediticias en los plazos establecidos por la Ley de Privatización.⁶³ De cara a esta situación, el 29 de julio de 2002 la Asamblea Legislativa adoptó el Decreto No 928, mediante el cual la Corporación Salvadoreña de Inversiones (CORSAIN), entidad a la que fueron transferidas las cuentas por cobrar por concepto de la privatización de los ingenios, podrá ofrecer nuevas opciones de pago a los deudores.

5.5 Resultados de las negociaciones del TLC CA – USA para el sector azucarero de El Salvador.

El Salvador definió como producto ofensivo en su estrategia de negociación al azúcar, y alrededor de éste articuló su estrategia de negociación que era de libre comercio, con acceso inmediato. Basada en el hecho que el sector considera al mercado de USA como estratégico, debido a que las economías de ambas regiones en azúcar son complementarias (USA es importador neto y Centroamérica es un exportador neto). A pesar que los apoyos que recibe el sector a través de precios piso establecidos dentro de la Ley Agrícola del país, los productos azucareros centroamericanos poseen ventajas competitivas sobre los estadounidenses en términos de mayores rendimientos, costos de producción y precios de venta. Bajo estas favorables condiciones, se esperaba que la obtención de libre acceso al mercado azucarero estadounidense se tradujera en una fuente exportable importante, generadora de empleos e ingresos para El Salvador y la región.

Además, se esperaba que las preferencias a obtener en este subsector contribuyeran a compensar algunas de las concesiones que el país ha dado en otros rubros, estableciendo un adecuado balance en la negociación. Las expectativas de ampliación y acceso a mercado fueron sumamente optimistas.

Antes del cierre de negociación, los estadounidenses fueron objeto de fuertes presiones políticas por parte de algunos congresistas, así como por la industria azucarera de ese país y como resultado de éstas, clasificaron al azúcar como su producto más sensible para justificar su posterior exclusión.

⁶³ Véanse considerando IV del Decreto Legislativo No 928, 29 de julio de 2000, y considerando II del Decreto Legislativo N° 674, 28 de julio de 1999.

La industria azucarera de USA, estuvo en contra de la inclusión del azúcar como parte del CAFTA, con el argumento que el mercado ya está saturado del producto. Se sostiene que el acuerdo con Centroamérica tendrá un efecto relativamente mínimo para el país, pero establecerá un precedente para el aumento de importaciones del producto a USA. Ello supuestamente causará un colapso del mercado azucarero estadounidense y provocará el desempleo de miles de personas cuyos trabajos dependen de esta industria.

Muchas compañías vinculadas con el sector, congresistas y otros líderes políticos de Estados que producen azúcar, lanzaron durante las negociaciones -y aún después de éstas- una fuerte campaña para el retiro del azúcar del Acuerdo antes de su ratificación. Paradójicamente, los productores norteamericanos sostienen que el sector azucarero de Latinoamérica cuenta con ventajas como la mano de obra barata y subsidios de los gobiernos, lo que permite a estos países exportarlo a precios más bajos a USA.

Finalmente, y debido a la presión que -también- ejercieron los países del CA-4, USA se comprometió a abrir un contingente arancelario por medio del cual concede 81 mil toneladas métricas adicionales a la región libre de aranceles. Pero a cambio de esa concesión, solicitó la exclusión del azúcar del calendario de desgravación, manteniendo el arancel NMF por tiempo indefinido. Al cierre de las negociaciones (17/12/2003) se asumía que El Salvador quedaba exento de desgravar su producción azucarera; sin embargo, durante el período de revisión de textos, pareciera ser que USA logró modificar dichos acuerdos, con lo cual se estableció que El Salvador desgravará su producción azucarera. El jarabe de maíz o fructuosa entrará en el programa de desgravación de aranceles a 15 años y protegida por una salvaguardia que se active al momento que la importación de fructuosa a El Salvador sea mayor a 75 toneladas (actualmente en El Salvador el arancel de este producto es de 40%).

Además, se negoció un *Acuerdo de Compensación para el Azúcar*, por medio del cual los USA, se reserva el derecho a que, en determinadas circunstancias –como impactos negativos percibidos por el sector- puede negarse a importar azúcar procedente de El Salvador. En este caso, el Acuerdo establece la obligación a

otorgar a cambio una compensación económica que será equivalente al monto del valor dejado de percibir por la suspensión de las importaciones.

Sin embargo, al cierre de las negociaciones no quedó definido si la compensación se realizaría en especie o en términos monetarios; tampoco se estableció el mecanismo, el monto y la forma de pago, lo cual generó incertidumbre en el sector.

La concreción de ésta cláusula limitaría seriamente los potenciales beneficios obtenidos en la negociación. Esta práctica pareciera que se está generalizando como parte de la política proteccionista de ese país hacia la industria azucarera. Según el Examen de las Políticas Comerciales, realizado por la OMC en 2003, en agosto de 2002, Australia solicitó detalles acerca de una nueva medida mediante la cual la Corporación de Créditos para Productos Básicos (CCC) ofrecía existencias de caña en bruto a cambio de certificados de admisibilidad a los contingentes. Según las autoridades está destinada a colocar excedentes.

El contingente arancelario fue asignado de forma desigual entre el CA-4: Guatemala obtuvo un aumento de 30 mil toneladas métricas adicionales de las que ya exportaba con cero arancel, con un crecimiento anual del 2.5%; El Salvador 24 mil toneladas (529,000 quintales); Honduras 17 mil toneladas y Nicaragua 10 mil. En estos últimos tres países la cuota tendrá un crecimiento anual del 2%.⁶⁴

La nueva cuota es aplicable a cualquier tipo de azúcar, lo cual permitirá beneficios adicionales por la incorporación de un mayor valor agregado a las exportaciones del producto a ese país. Además, estarán fuera de cuota los productos que contienen más de 65 por ciento en peso de azúcar empacados para venta al detalle, favoreciendo la competitividad de las exportaciones de dulces, confites y refrescos en polvo, entre otros.

Las exportaciones de azúcar con cero aranceles, se incrementarán anualmente hasta alcanzar las 36,040 toneladas métricas en el año 15 de entrada en vigor el TLC

⁶⁴ FUNDE, Análisis Preliminar de Resultados del Sector Agropecuario Salvadoreño en las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, Pág. 20, 15 de febrero de 2004.

(2,019). Posteriormente, se acordó que la cuota incrementará 680 toneladas métricas anuales, aparentemente, por tiempo indefinido.

Acceso otorgado por USA en azúcar

A El Salvador en el CAFTA

AÑO AZÚCAR

1	24,000
2	24,480
3	24,960
4	28,000
5	28,560
6	29,120
7	29,680
8	31,000
9	32,240
10	32,860
11	32,860
12	34,000
13	34,680
14	35,360
15	36,040

Fuente: MAG. Oficina de Políticas y Estrategias.

El acuerdo también incluyó a algunos productos agroindustriales derivados de la caña de azúcar, tales como: etanol, alcohol etílico y melaza. En el caso del etanol el Acuerdo consiste en que en el marco de la ICC, USA concede el 7% del etanol requerido por su industria a los países beneficiarios de esa Ley. En el CAFTA, USA otorgó a El Salvador el 10%, del 7% de etanol consignado en ICC, y una cuota de 6 millones de galones de etanol anuales, con un crecimiento del 25% anual por tiempo indefinido.

En el caso del alcohol producido con 100% materias primas nacionales este gozará de libre acceso inmediato.

El gobierno salvadoreño ha presentado los resultados obtenidos en azúcar como el mayor éxito de la negociación agrícola (en la industria, reivindica los textiles). Sin

embargo, el análisis más detallado sugiere que si bien la cuota adicional de acceso de azúcar negociada, se espera que tendrá favorables repercusiones en la industria azucarera nacional, el hecho que no se obtuviera libre comercio como se esperaba, limita los potenciales beneficios de una apertura total de ese mercado.⁶⁵

La cuota adicional obtenida en CAFTA puede considerarse modesta en comparación con lo que el país esperaba obtener.

El subsector es de los pocos en el cual el país mantiene ventajas comparativas en el comercio bilateral y que tiene un significado importante por los beneficios agregados a lo largo de la cadena agroindustrial.⁶⁶

5.6 Proyecciones ante los acuerdos derivados del TLC CA - USA (Producción, Exportación y Empleo).

En el sector azucarero son grandes las expectativas existentes en cuanto al TLC, debido a que este sector identifica en el Tratado la oportunidad de mejorar los ingresos provenientes de la exportación de azúcar gracias al incremento de la cuota obtenido en las negociaciones.

Sin embargo, es necesario analizar el comportamiento de la producción, exportaciones y empleos generados por el sector desde 1996 hasta la fecha, así como también, proyectar dicho comportamiento para cinco años más y de esta manera determinar el verdadero impacto por la ampliación de la cuota azucarera obtenida con el TLC en la dinámica del sector azucarero salvadoreño.

⁶⁵ FUNDE, Análisis Preliminar de Resultados del Sector Agropecuario Salvadoreño en las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, Pág. 21, 15 de febrero de 2004.

⁶⁶ FUNDE, Análisis Preliminar de Resultados del Sector Agropecuario Salvadoreño en las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, Pág. 21, 15 de febrero de 2004.

5.6.1 Producción y Exportación de azúcar en El Salvador.

Cuadro N.16
Producción y Exportación de azúcar en TM

Año	Producción TM	Var. de Cabo	Exportaciones TM	Var. de Cabo
95/96	305,204	-0.71%	95,504	-3.27%
96/97	393,194	28.83%	184,541	93.23%
97/98	466,185	18.56%	250,728	35.87%
98/99	449,374	-3.61%	231,740	-7.57%
99/00	499,162	11.08%	286,257	23.53%
00/01	487,880	-2.26%	264,209	-7.70%
01/02	467,909	-4.09%	243,381	-7.88%
02/03	509,744	8.94%	271,694	11.63%
03/04	550,201*	7.94%	315,426*	16.10%
04/05	573,061*	4.15%	334,741*	6.12%
05/06	595,921*	3.99%	354,056*	5.77%
06/07	618,781*	3.84%	373,372*	5.46%
07/08	641,641*	3.69%	392,687*	5.17%

*Proyecciones basadas en el método de Mínimos Cuadrados

Fuente: Elaboración propia con base
a información del MAG y Asociación
Azucarera Salvadoreña.

La producción de azúcar del 95/96 al 96/97 tuvo un crecimiento de 28.83%, el crecimiento más significativo en el sector en los últimos siete años lo que pudo haber sido generado por la ampliación de algunos Ingenios y la Ley de Privatización de Ingenios y Plantas de Alcohol. Sin embargo, el más alto nivel de producción alcanzado corresponde a la zafra 2002/2003 con una cantidad de 509,744 TM, ésta zafra ha sido catalogada de exitosa por la Asociación Azucarera de El Salvador, dado que es el único sector que trabaja con una alianza entre agricultores e industriales porque operan con un sistema de "pago por calidad" en el que los Ingenios remuneran a los productores de acuerdo a los rendimientos que estos presentan.

Según el método de mínimos cuadrados, para los años entre el 2004 -2008 se espera que la producción tenga un aumento promedio del 4% anual.

La posición del sector en cuanto al incremento en la producción de azúcar, difiere con las proyecciones obtenidas por el método, debido a que consideran que la cuota adicional obtenida en CAFTA (24,000 TM) no genera un incentivo importante para sembrar nuevas áreas, puesto que la producción actual (550,201 TM⁶⁷) supera con creces el monto de la cuota conseguida.

En cuanto a las exportaciones se espera que la tendencia siga al alza, incrementándose en un mayor porcentaje las exportaciones de azúcar hacia USA por la cuota adicional obtenida en las negociaciones.

La cuota adicional de azúcar otorgada.

La cuota que se manejaba anteriormente al CAFTA según los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (OMC) era de 27,379 TM para El Salvador. Con el logro derivado de las negociaciones del TLC, a esta cuota se le agregan 24,000 TM más para el primer año de entrada en vigencia del TLC, incrementándose cada año en un 2%. (Ver cuadro No.17)

⁶⁷ Ver Cuadro N:16, Producción y Exportación de Azúcar en TM, Pág.

Cuadro N.17
Acceso otorgado por USA en Azúcar a El Salvador en el CAFTA

Año	TM de Azúcar
1	24,000
2	24,480
3	24,960
4	28,000
5	28,560
6	29,120
7	29,680
8	31,000
9	32,240
10	32,860
11	33,517
12	34,000
13	34,680
14	35,360
15	36,040

Fuente: MAG Oficina de políticas y estrategias

El cuadro anterior muestra el incremento de la cuota hasta el año 15 de entrada en vigencia el TLC, sin incluir la cuota otorgada por USA en la OMC. Cabe mencionar que después del año 15 se espera que haya un incremento de 680 toneladas métricas anuales por tiempo indefinido.

El crecimiento promedio de la producción como se mencionó anteriormente tendrá un incremento del 4% anual, en contraposición con el crecimiento anual de la cuota azucarera otorgada en el CAFTA que será del 2% anual. Ambas tasas de crecimiento no son proporcionales, por lo que no se espera un impacto relevante de la cuota azucarera en la producción nacional.

Cuadro N.18

Participación de la cuota de azúcar adicional obtenida en el CAFTA en la producción salvadoreña

Años	Producción de azúcar en TM.	Cuota Americana asignada antes y después del CAFTA en TM	% de participación de la cuota americana en la Producción Nacional
95/96	305,204	51,843	17.0
96/97	393,194	52,748	13.4
97/98	466,185	39,643	8.5
98/99	449,374	28,165	6.3
99/00	499,162	27,381	5.5
00/01	487,880	27,381	5.6
01/02	467,909	27,379	5.9
02/03	509,744	27,379	5.4
03/04	550,201*	27,379	5.0
04/05 CAFTA	573,061*	51,379	9.0
05/06	595,921*	52,407	8.8
06/07	618,781*	53,455	8.6
07/08	641,641*	54,524	8.5

Fuente: Elaboración propia en base a información del MAG y de la Asociación Azucarera de El Salvador

En el 95/96 la participación de la cuota americana en la producción nacional equivalía al 17%, para el 03/04 se espera que la participación sea del 5.0%, desde el 96 a la fecha, la participación ha tenido un comportamiento decreciente, debido a la limitación en las cuotas otorgadas por USA.

Para el primer año de entrada en vigencia del TLC se espera que la participación crezca en un 4% con relación al año anterior (2004).

Según el cuadro anterior en cuanto a las proyecciones, al crecer la producción, la participación de la cuota va disminuyendo en un 0.2% por lo que las expectativas en cuanto a la generación de ingresos se ven limitadas. Esto, a que el excedente de producción deberá ser comercializado en el mercado mundial en el cual existe una sobre oferta de azúcar por lo que los precios son demasiado volátiles, lo cual no

compensaría los beneficios de la cuota azucarera de USA con lo percibido en el comercio mundial.

El siguiente cuadro, muestra la cuota de azúcar otorgada por Estados Unidos a Centroamérica antes y después del CAFTA. Cabe mencionar que la cuota otorgada por Estados Unidos a El Salvador, para el primer año es menor que lo que El Salvador exportaba a Estados Unidos en 1996. (Ver cuadro N.19).

Cuadro N.19

Cuota Azucarera asignada a CA por USA antes y después de las negociaciones del CAFTA

	96/96	96/97	97/98	98/99	99/00	00/01	01/02	02/03	%	CAFTA
CR	29,910	30,431	22,871	16,249	15,797	15,797	15,796	15,796	15,796	15,796
ES	51,843	52,748	39,643	28,165	27,381	27,381	27,379	27,379	27,379	51,379
GT	95,711	97,380	73,186	51,997	50,549	50,549	50,546	50,546	50,546	80,546
HO	19,940	20,288	15,247	10,833	10,531	10,531	10,530	10,530	10,530	27,530
NI	41,873	42,604	32,019	22,749	22,115	22,115	22,114	22,114	22,114	32,114
Total cuota CA	239,277	243,451	182,966	129,993	126,373	126,373	126,365	126,365	126,365	207,365
Total cuota USA	2.017,196	2.100,001	1.600,000	1.164,934	1.134,999	1.117,257	1.117,192	1.117,192	1.117,192	1.198,192
% cuota USA	11.9	11.6	15.7	11.5	11.1	11.3	11.3	11.3	11.3	17.3

Fuente: Elaboración propia en base a información del MAG

La participación de CA en la cuota americana era del 11.9% en el 96 y se espera que para la entrada en vigencia del CAFTA sea de 17.3%, obteniendo un crecimiento en la participación del 5.4%.

En el cuadro anterior se muestra la cuota otorgada por USA a CA en el CAFTA más la cuota definida por USA en la OMC para cada uno de los países de la región, la participación de Guatemala para el primer año de entrada en vigencia del TLC será

del 39%, El Salvador con 25%, Nicaragua con 15%, Honduras con el 13%, y Costa Rica con el 8%.

Las cuotas asignadas en el CAFTA se basan en el comportamiento histórico de los últimos tres años de los países de la región en cuanto a sus niveles de producción – exportación.

Es importante destacar que la cuota de participación Centroamericana en la cuota americana a nivel mundial es poco significativa a nivel de países (El Salvador 0.04%) en comparación con República Dominicana que para el año 2002/2003 tuvo una participación del 16.5% en la cuota⁶⁸.

La participación de CA al entrar en vigencia el CAFTA es solo 0.8% mayor que la participación de República Dominicana del año 2002/2003, sin embargo, es necesario destacar que República Dominicana está por ser incluida en el CAFTA y se desconocen las disposiciones finales en cuanto al azúcar.

5.6.2 Empleos generados por el sector azucarero en El Salvador.

Cuadro N.20
Nivel de empleos

Años	Nivel de Empleos	% de Crecimiento
1995	232,000	-
1996	248,000	6.45%
1997	296,000	16.22%
1998	300,800	1.60%
1999	300,800	0.00%
2000	300,800	0.00%
2001	264,000	-13.94%
2002	235,000	-12.34%
2003	224,000	-4.91%
2004	224,350*	0.157%

*Cifras preliminares en base a áreas sembradas.

Fuente: Elaboración propia en base a información del MAG.

⁶⁸ Ministerio de Agricultura y Ganadería, Oficina de Políticas y Estrategias. “Informe de Coyuntura Julio – Diciembre 2003”, Diciembre 2003, Pág. 28.

El nivel de empleos más alto generado por el sector fue en los años de 1998 – 2000, luego declinó en un 13.94% para el 2001, a partir de este período las áreas de caña sembradas disminuyeron provocando una reducción en el empleo generado por el sector.

En el 2003 el área de caña sembrada fue de 94,352 MZ generándose 224,000 empleos y para el año 2004 se espera que el área sembrada sea de 94,500 MZ ⁶⁹; tomando como base los datos anteriores se estima que en este año el sector azucarero va a generar 224,350 empleos.

5.7 Análisis de los resultados.

Las proyecciones estimadas y la investigación de campo realizada (Ver Anexo F y G) proporcionan datos importantes para analizar el efecto que el TLC CA – USA generará en el subsector azucarero salvadoreño.

La mayoría de los productores de caña de azúcar encuestados resultaron ser pequeños productores que no producen más de 8,000 toneladas métricas al año, incluso varios se pueden ubicar entre los rangos de 30 a 400 toneladas métricas en producción anual.

Los resultados de la encuesta reflejan, que en su mayoría los productores de caña no han invertido en los últimos años en tecnología e investigación y asistencia técnica, debido a que no cuentan con los recursos suficientes para hacerlo, sin embargo, los ingenios han tomado la iniciativa de brindar la asistencia técnica requerida por los cañeros para mejorar los rendimientos en la producción de azúcar y así obtener mayores beneficios.

Los cañicultores poseen ciertos problemas que les dificulta el crecimiento de su empresa como lo son la falta de crédito, el costo de los insumos y la legislación actual. En cuanto a la falta de crédito no existe apoyo suficiente por parte del sector financiero para el subsector azucarero, ya que para tener acceso a un crédito es

⁶⁹ Proyección derivada del Informe de coyuntura Julio – Diciembre 2003, Ministerio de Agricultura y Ganadería, Oficina de Políticas y Estrategias, Pág. 30, Pronósticos para zafra 2003/2004.

necesario hipotecar el terreno o la cosecha, presentar estados de resultados y balances generales, ordenes irrevocables de los ingenios, fotocopias de Renta e IVA, certificaciones de registros de propiedad, etc. esto complica el acceso a un crédito y la mayoría de cañicultores no cumplen con la totalidad de los requisitos cuando éstos les son solicitados; otro problema es el costo de los insumos agrícolas, este problema no solamente se da en el subsector azucarero sino en todo el sector agrícola; el costo de estos insumos es muy alto lo que no permite obtener mayor ganancia en los cultivos y es por ello que algunos cañeros están pensando retirarse del negocio como ya lo han hecho otros por tal motivo.

La legislación actual también representa un problema para los cañeros, estos manifiestan que la Ley de la Producción, Industrialización y Comercialización de la Agroindustria Azucarera de El Salvador norma el pago que los ingenios les hacen por la producción entregada de acuerdo al rendimiento obtenido, sin embargo, esto les crea dudas en cuanto al pago justo, ya que ellos no ejercen ningún control de verificación en los datos que el ingenio obtiene de acuerdo al rendimiento de la cosecha entregada.

Con respecto al TLC CA – USA, el 28% de los cañeros encuestados suponen que el efecto de este será positivo, porque con el incremento de la cuota obtendrán mayores ingresos, sin embargo, el 33% supone que el efecto será negativo debido a que al liberalizar el comercio nacional entraran productos y subproductos provenientes de USA mucho más competitivos que los salvadoreños, lo que colocará a la producción agrícola nacional en desventaja para competir. El 39% de los productores encuestados no poseen ningún conocimiento acerca del TLC y además no muestran interés en conocer las ventajas y desventajas que este trae consigo para el sector.

En el marco del TLC la mayoría del sector cañero no planea realizar nuevas inversiones, ni incrementar su producción en más del 10% porque no consideran que el TLC sea un incentivo para aumentar la producción.

Con relación a los rubros que se verán incrementados la mayoría de los encuestados afirmó no saber qué rubros se incrementarían ni en qué porcentaje.

No obstante, el 22% respondió que los rubros a incrementarse son el transporte y el costo de los insumos debido al incremento en el costo del combustible.

Entre las razones validas para aprobar el TLC según los productores de caña encuestados se encuentran: la mejoría en la economía, la generación de empleo, el incremento de la inversión en el país y los avances tecnológicos que se obtendrían, sin embargo, un 44% de los encuestados expresaron no tener amplios conocimientos del tema para dar una respuesta.

Las expectativas que la mayoría de cañeros tienen para el futuro próximo de su empresa radican en el mantenimiento del nivel de producción actual o el incremento del mismo.

Unos pocos opinaron que no tenían ninguna expectativa y otros manifestaron que piensan abandonar el negocio.

Las respuestas del sector cañero ante la encuesta realizada difieren en gran parte con los resultados obtenidos en la encuesta realizada a los ingenios. Un aspecto relevante identificado durante la investigación de campo es que la mayoría de los cañeros encuestados son productores independientes y no se encuentran asociados, lo cual representa una debilidad para el sector cañero porque no pueden ser partícipes en la toma de decisiones en relación al sector. A diferencia de los ingenios que sí se encuentran organizados velando mutuamente por sus intereses y compartiendo equitativamente costos y beneficios generados por la producción de azúcar.

El tamaño de los ingenios se ubica entre mediana y gran empresa, la mayoría de los ingenios encuestados son catalogados como gran empresa en comparación con los productores de caña encuestados donde la mayoría son productores pequeños.⁷⁰

En cuanto a las ventas que realizan los ingenios, los grandes venden desde 750,000 quintales a más de 1,750,000 quintales anuales; los ingenios medianos efectúan ventas entre los 250,000 y 750,000 quintales en el año.

⁷⁰ Pequeña empresa: entre 11 –49 empleados y \$5,714.28 -\$57,142.85 en Vtas/Men; Mediana: entre 50-199 empleados y \$57,142.85 y \$380,000 en Vtas/Men; Grande: más de 199 empleados y \$380,000 en Vtas/Men.

Para obtener un mejor rendimiento en la producción, la mayoría de los ingenios han realizado inversiones en nueva tecnología e investigación y asistencia técnica para mejorar la calidad del producto.

Otro de los aspectos considerados por los ingenios es la diversificación de su producción, actualmente todos los ingenios poseen entre sus planes la diversificación, incluso algunos han iniciado produciendo energía eléctrica para la red nacional, así como también comercializando la melaza.

Como todo sector, los ingenios poseen problemas que les obstaculizan el crecimiento, entre los problemas que más se enunciaron se encuentran: la competencia desleal, la falta de capacitación y la falta de tecnología, sin ignorar la falta de crédito o financiamiento, el dumping, la falta de clientes y los productos subsidiados. En cuanto a la competencia desleal, ésta es generada por el contrabando de azúcar lo cual limita los ingresos percibidos por el subsector azucarero salvadoreño, ya que se estima que el contrabando de azúcar alcanza aproximadamente 500,000 QQ, representando el 10% del consumo nacional anual.

Ante el TLC CA-USA, los ingenios en su totalidad expresan que el TLC les afectará positivamente gracias al incremento de la cuota otorgada por USA lo que les generará mayores ingresos, ya que desviarán las exportaciones que se hacen al mercado mundial, hacia USA donde el precio por el quintal de azúcar es casi el triple que el del mercado mundial.

En este aspecto se puede señalar que las respuestas de los productores cañeros difieren con las respuestas de los ingenios en relación al efecto que generará el TLC. Dadas las disposiciones del TLC en cuanto a etanol, alcohol etílico y melaza, los ingenios salvadoreños pretenden realizar nuevas inversiones en tecnología y capacitación con miras a diversificar su producción y a incrementar su rendimiento en la producción del edulcorante.

La mayoría de los ingenios ante el TLC espera un incremento de su producción no mayor al 10% que la producción actual, porque la cuota adicional otorgada no es tan significativa como para aumentar considerablemente la producción, por tal motivo las exportaciones hacia el mercado estadounidense tendrán para la mayoría un incremento máximo del 10%.

Otros rubros que se verán mayormente incrementados según los ingenios son el transporte, los repuestos, los insumos, el combustible y el mantenimiento. La razón de este incremento según lo manifestado radica en el alto costo del combustible.

Cada ingenio se encarga de comercializar su producción de azúcar a nivel externo, pero para la comercialización a nivel interno se apoya en DIZUCAR.

Con la apertura del nuevo contingente los ingenios afirman que las exportaciones hacia USA se incrementaran. De las exportaciones al mercado mundial se desviara la parte correspondiente a la nueva cuota obtenida en el CAFTA, lo que permitirá que el sector obtenga mejores ingresos que los percibidos en el mercado internacional.

Las razones fundamentales que dan los ingenios para aprobar el TLC son: mayor inversión en el país y la mejoría en la economía.

En cuanto a las expectativas para el futuro próximo esperan incrementar su producción y que se logre ratificar el TLC para que se hagan efectivas las cuotas otorgadas a El Salvador.

5.8 Conclusión

Según el gobierno de El Salvador el TLC CA – USA, es la estrategia con la cual el país pretende desarrollar su economía, pero por lo investigado y analizado en esta Tesis, se establece que el TLC es una herramienta del comercio para liberalizar la economía con el objetivo de aumentar las exportaciones, los ingresos derivados de éstas, la atracción de inversión, la transferencia de tecnología, etc.

Un TLC negociado correctamente puede contribuir en el crecimiento económico de una nación y por el contrario, un TLC mal negociado atenta contra las estructuras productivas de un país, afectando negativamente el comercio y el crecimiento de la nación y sus sectores.

Un TLC no puede ser considerado por sí solo como una estrategia o una solución para los problemas económicos de un país, debido a que existen diversas variables macroeconómicas que deben ser abordadas por los programas gubernamentales

para que aunados a un TLC bien negociado generen mayores beneficios en pro de la población.

El Salvador con el TLC CA – USA pretendía mejorar y ampliar el acceso de los productos al mercado estadounidense y consolidar las preferencias obtenidas en la ICC y SGP, mientras que el objetivo primordial de USA es la solidificación en la región como estrategia geopolítica con miras a establecer un liderazgo comercial en la región para impulsar el ALCA.

El tratamiento dado a El Salvador en las negociaciones no fue asimétrico porque no se consideraron las diferencias existentes entre ambos países lo que obviamente posiciona a El Salvador en desventaja frente a USA.

El Salvador limitó sus expectativas frente a USA, accediendo a las condiciones impuestas por este país a cambio de una cuota que solamente representa el 0.04% en la participación de la cuota americana, aceptando también la desgravación de nuestra producción azucarera y la importación de fructuosa proveniente de USA. El jarabe de maíz o fructuosa entrará en el programa de desgravación de aranceles a 15 años y protegida por una salvaguardia que se activará al momento que la importación de fructuosa a El Salvador sea mayor a 75 toneladas. No obstante, es importante señalar que la SAE negociada solamente se aplicará durante los años que dure la desgravación y tendrá vigencia limitada de cuatro años; con lo cual los niveles de protección se reducirán progresivamente en tanto se llegue el libre comercio.

Otra de las condiciones impuestas por USA fue el contingente azucarero otorgado a El Salvador el cual limita el comercio con USA convirtiéndolo en una medida restrictiva; esto significa que El Salvador no puede exportar más de lo que se le ha estipulado con las cuotas, porque de hacerlo debe pagar el arancel que estipula USA fuera de esta; que en algunos casos llega hasta el 300%, capacidad que El Salvador no tiene, puesto que los costos se le harían excesivamente altos lo que frena cualquier iniciativa de exportar. Sin embargo, el incremento del 2% anual del

contingente obtenido en CAFTA y los ingresos adicionales que se obtengan provenientes de este, beneficiarán al sector azucarero generando mayores ingresos aunque, este ingreso puede no ser percibido en su totalidad por el sector cañero y solamente pueda ser aprovechado por los ingenios que son los encargados de comercializar el azúcar en el mercado preferencial y mundial.

Por otra parte, es importante señalar que la mayor parte de las exportaciones nacionales de azúcar se destina al mercado internacional, aún cuando el precio internacional del producto es tres veces menor al obtenido en el mercado estadounidense. Es posible que el CAFTA propicie una desviación de comercio hacia USA y que el contingente arancelario sea cubierto con exportaciones destinadas a otros países, manteniendo relativamente estable la producción nacional. El Salvador no le apuesta a duplicar la producción de azúcar para no desatender este mercado por el hecho de que el mercado internacional se encuentra saturado y existe una sobre oferta; razón por la cual los precios internacionales del azúcar son altamente volátiles.

La cantidad en toneladas métricas que El Salvador deje de exportar al mercado internacional será reemplazada por países como Brasil que para el año 2003 aumento su participación del 15% al 25% en el comercio internacional del azúcar, además de representar el 25% del incremento en la producción mundial y el 75% de las exportaciones.

Existen más de 100 países productores de azúcar a nivel mundial y su producción está aumentando a gran escala ocasionando más volatilidad en los precios, las economías de escala no serían una alternativa viable para El Salvador en este contexto debido a que si bien es cierto se reducirían costos al utilizar toda la capacidad instalada también se ejercería una mayor presión en la reducción de los precios internacionales por la sobreoferta que cada año se acrecienta.

En cuanto al impacto del CAFTA dentro de la cadena agroindustrial se espera que tenga un efecto positivo en las actividades relacionadas con la comercialización de la caña y azúcar.

En Cuanto al azúcar salvadoreño en el mercado estadounidense posee un valor mayor que en el mercado internacional, al ser comercializada ésta en USA, los ingresos provenientes de las exportaciones se incrementarían ocasionando un aumento en el valor pagado al cañero por la cosecha entregada debido al sistema de pago por calidad con el que operan. Por lo anterior se espera que los mayores beneficiados por el CAFTA dentro de la cadena sean los ingenios, los cañicultores, y la industria. Sin embargo, se necesitará de algún tiempo y de otros estudios orientados especialmente hacia tal fin, para determinar el impacto en la cadena agroindustrial azucarera en su conjunto.

Por lo tanto se puede argumentar que el efecto del TLC CA-USA en el sector azucarero es positivo; por los ingresos que percibirá el sector gracias a la nueva cuota. Los resultados de la encuesta reflejan, que el impacto en el sector azucarero es irrelevante a corto plazo por que no supone un incentivo en producción y generación de empleos así como no representa un aumento significativo en las exportaciones; sin embargo analizando las proyecciones derivadas del estudio se espera que la producción nacional siga su rumbo normal de crecimiento en base al comportamiento histórico de los últimos años (la producción de azúcar ha crecido de 393,194TM en 1996 a 509,744TM en el 2003) y que el empleo crezca en esa misma proporción. No se debe de olvidar que el crecimiento poblacional y el consumo son indicadores que también tienen un comportamiento creciente y esto no debe de ser ignorado por este análisis ya que si bien es cierto el TLC no es un incentivo; estos indicadores dan la pauta para que la producción y la generación de empleos sigan creciendo.

Como se ha mencionado anteriormente el TLC no tiene un impacto relevante a corto plazo para El Salvador; pero a largo plazo este genera oportunidades en relación a los subproductos derivados de la caña, como por ejemplo: la melaza que es una fuente de aprovechamiento para la fabricación de combustible, bebidas alcohólicas, medicamentos, etc. y que es bien pagada en el mercado internacional.

Si El Salvador le apostara a la diversificación de la agroindustria azucarera, se obtendrían subproductos y nuevos productos derivados de la caña, con los cuales se ingresaría a nuevos mercados compitiendo por calidad y costo.

Al diversificar la agroindustria azucarera la demanda de caña crecería y a la vez se incentivaría la producción de la misma, esto llevaría a la generación de empleos en el área rural tanto para el cultivo como para el procesamiento de los derivados de la caña.

La diversificación de la agroindustria azucarera es un tema en el cual el MAG y la Asociación Azucarera de El Salvador deben trabajar conjuntamente, ya que significa la creación de mejores oportunidades para la población salvadoreña y para el desarrollo del sector.

Si por medio del TLC CA-USA la agroindustria azucarera salvadoreña no se verá enormemente beneficiada; con los planes de diversificación si existe una mayor posibilidad, pero esto trae consigo niveles considerables de inversión por lo que el apoyo del Gobierno es indispensable para llevar a cabo dichos proyectos.

A pesar de que el Gobierno manifiesta que el sector azucarero es el mayor ganador en relación a los demás sectores agrícolas, la investigación concluye que lo logrado en el CAFTA con respecto al azúcar no es significativo a corto plazo para el desarrollo en el sector azucarero salvadoreño.

La vía alterna para el desarrollo del sector la constituye la diversificación de la agroindustria azucarera con el debido apoyo del Gobierno y con la creación e implementación de políticas que promuevan la reconversión de la cadena agroindustrial para su desarrollo y sostenibilidad a largo plazo.

5.9 Propuestas.

Como resultado del análisis realizado es necesario plantear propuestas que contribuyan al desarrollo del subsector azucarero salvadoreño, tomando como fundamento la importancia de este subsector para la economía salvadoreña.

A continuación se presenta el cuadro que contiene las propuestas tanto a corto como a mediano plazo:

Propuestas para el desarrollo del sector azucarero de El Salvador
<p>1. Corto plazo: las propuestas que se plantean para el corto plazo comprenden un período de ejecución de 1 a dos años máximos.</p>
<p>1.1 Crear una Banca de Desarrollo que establezca las condiciones financieras idóneas acordes al sector cañero y la creación de líneas de crédito en base a sus necesidades.</p> <p>Actualmente las condiciones de crédito para el sector cañero se basan en una tasa de interés entre el 9-10%, garantías hipotecarias a las cuales se les hace un valúo y en base a este se estima el monto a prestar, plazos de 1 a 3 años sin períodos de gracia, exigiendo el 80% del pago total en el primer año.</p> <p>La propuesta que se plantea se refiere a crear una Banca de Desarrollo que ofrezca líneas de crédito basadas en tasas preferenciales, períodos de gracia, plazos en relación a la cosecha y de acuerdo a las necesidades del sector cañero (compra de maquinaria, insumos, herramientas, nuevos terrenos, etc.), además se deben reconsiderar los requisitos solicitados a los cañeros para que sean sujetos de crédito, ya que la mayoría no cumple con los requerimientos actuales.</p> <p>Algunas de las instituciones que deberían trabajar conjuntamente para crear esta Banca de Desarrollo para el sector son el Banco de Fomento Agropecuario y el Banco Multisectorial de Inversiones.</p>
<p>1.2 Controlar el contrabando de azúcar.</p> <p>El contrabando de azúcar en El Salvador alcanza aproximadamente los 500,000 QQ, 10% del consumo nacional anual; esto representa una competencia desleal que afecta significativamente los ingresos de la agroindustria azucarera, por tal motivo es necesario que el Ministerio de Seguridad Pública cree un programa para</p>

mantener e incrementar la seguridad policial en las aduanas y que la Fiscalía General de la República vele por el correcto cumplimiento de la Ley Especial para Sancionar Infracciones Aduaneras y establezca un seguimiento exhaustivo del delito para combatir y controlar el contrabando.

1.3 Crear mecanismos de control y vigilancia sobre el pago por calidad.

El sistema de pago por calidad actual genera dudas en el sector cañero debido a que no se les proporciona ningún tipo de información sobre la forma en que es calculado el rendimiento de la cosecha entregada al ingenio y que norma el pago que reciben.

El CONSAA debe crear un mecanismo de control y vigilancia para que el pago sea justo y equitativo, de acuerdo a lo establecido a la Ley de la Producción, Industrialización y Comercialización de la Agroindustria Azucarera, con el objetivo de que los beneficios también sean percibidos por el sector cañero.

1.4 Proporcionar seguridad policial en las zonas cañeras.

En los últimos años se ha incrementado la quema indiscriminada del cultivo en la época de zafra, robos y asaltos; por lo que se hace necesario mantener un control en las áreas cañeras a través de un trabajo conjunto con la Policía Nacional Civil, grupos de tareas conjuntas y del ejército con la agroindustria para disminuir estos actos delincuenciales.

1.5 Mantener vigente en “Anexo A”, los productos a base de azúcar y sus sustitutos, en lo relacionado a la Unión Aduanera Centroamericana y protocolo del Tratado de Integración Económica Centroamericana.

La industria del edulcorante es altamente sensible tanto en el área centroamericana como a nivel mundial, en el Tratado de Integración Centroamericana se acordó proteger la agroindustria azucarera de cada país evitando la competencia entre los países de la región y exportando sus excedentes hacia el mercado mundial.

Guatemala es el país con mayor producción, rendimiento y menores costos de la

región por lo que se hace necesario mantener en vigencia el Anexo A que excluye al azúcar del comercio entre la región, dado que una liberalización del azúcar en el área traería efectos negativos para el subsector azucarero salvadoreño.

1.6 Realizar una Campaña de Divulgación de las disposiciones generales del TLC CA – USA.

El sector cañero en su mayoría no posee información relacionada al TLC, por lo que es necesario que el CONSAA y los Ingenios de El Salvador diseñen una campaña de divulgación hacia el sector cañero mediante charlas informativas que pueden ser impartidas en las instalaciones de los ingenios, ya que cada Ingenio tiene la facilidad de convocar a los cañeros que les proveen la materia prima para su producción.

2. A Mediano Plazo: el tiempo comprendido para la ejecución de las propuestas a mediano plazo comprende un período de tres a cinco años máximo.

2.1 Fomentar la Asociatividad entre el sector cañero.

La mayoría de productores de caña de azúcar son pequeños e independientes, colocándolos en desventaja para afrontar problemas como el costo de los insumos, el acceso al crédito, la adquisición de nueva tecnología, el acceso a la información, etc.

El CONSAA debe impulsar la asociatividad del sector cañero como una estrategia para que el sector se fortalezca y obtenga mayores beneficios como el acceso a los canales de información, la participación activa en la dinámica y decisiones del sector, la disminución en los costos de los insumos, la obtención de mayores ganancias, el acceso al crédito, etc.

Para fomentar la asociatividad en el sector, el CONSAA debería unir esfuerzos con instituciones como CONAMYPE para crear un programa de promoción para la asociatividad.

2.2 Establecer un convenio entre CENSIECAÑA, CENTA, GOES e Ingenios.

Actualmente no se cuenta con una institución dedicada a la investigación y desarrollo de nuevas variedades de caña que contribuyan al desarrollo estratégico del sector, por lo que se propone que se establezca un convenio entre el CENTA que posee los laboratorios necesarios para llevar a cabo la investigación y el CENSIECAÑA que aportaría el conocimiento de sus científicos para generar y transferir tecnología y asistencia técnica para el cultivo de la caña de azúcar.

Este esfuerzo debe ser compartido por el Gobierno e Ingenios mediante una divulgación agrícola derivada de la investigación acerca de variedades de caña, manejo de plagas, enfermedades y melazas; con énfasis especial en pequeños y medianos productores de caña de azúcar.

2.3 Gestionar el mejoramiento de los caminos rurales para el transporte de insumos y la cosecha.

Las plantaciones de caña y los ingenios se encuentran ubicados en áreas rurales del país, cuyo acceso es dificultoso ocasionando problemas para transportar los insumos y la cosecha especialmente en invierno.

El Ministerio de Obras Públicas y el FOVIAL, son los encargados de gestionar el mejoramiento de estos caminos para facilitar el acceso y de esta forma contribuir a una de las actividades importantes para el sector.

3. A Largo Plazo: comprende un período para su ejecución de 10 años máximo.

3.1 Diversificación de la agroindustria azucarera.

En la historia salvadoreña la agroindustria azucarera se ha dedicado principalmente a la producción de azúcar y melaza, sin embargo, de ésta se derivan otros productos que pueden ser aprovechados para el beneficio del sector.

Entre los subproductos potenciales que pueden ser aprovechados se encuentra el bagazo de la caña que puede ser utilizado para generar energía eléctrica renovable y como materia prima para alimento de ganado.

La producción de etanol y alcohol etílico es una alternativa viable para el problema

en el costo del combustible a nivel mundial, tomando en cuenta que las reservas de petróleo se estima que duren aproximadamente 30 años máximo.

La producción de alcohol significa una importante oportunidad para El Salvador en el comercio mundial, ya que este es la base para preparar medicamentos y bebidas alcohólicas que al ser producidas en el país y exportadas al extranjero generarían divisas para el país.

La estrategia de diversificación de la agroindustria azucarera es importante para el desarrollo del sector y para el país, ya que tendría un impacto positivo a nivel social y económico, por la generación de empleos, atracción de inversión y obtención de mayores ingresos, lo que le permitiría al sector ser sostenible a largo plazo.

Para hacer efectiva la estrategia de diversificación, es necesario el apoyo del GOES junto al esfuerzo del sector azucarero para impulsar la reconversión de las actividades, mediante incentivos a la utilización de energía renovable y utilización de alcohol carburante, el desarrollo de los nuevos productos y subproductos de la caña de azúcar con énfasis en la producción de alcohol tanto para consumo local como para exportación.

3.2 Exportaciones de productos derivados de la caña de azúcar con valor agregado.

El Salvador se ha dedicado principalmente a producir y exportar bienes intermedios, que sirven como materias primas para la elaboración de productos con mayor valor agregado; tal es el caso del azúcar y melaza, las cuales son exportadas principalmente hacia USA en donde son procesadas y posteriormente exportadas a un mejor precio, obteniendo mayores ingresos.

Con el TLC CA - USA se abren nuevas oportunidades y retos para la producción y exportación de productos con mayor valor agregado, como: alimentos y bebidas con alto contenido de azúcar.

La promoción de las exportaciones de estos productos lleva a incursionar en nuevos mercados, desarrollando productos más competitivos en relación al costo y la calidad, además de beneficiar al país por las divisas obtenidas con el

comercio. Para una promoción de exportaciones, es necesaria la previa inversión en las condiciones productivas adecuadas como: la tecnología a utilizar, la capacidad instalada, la mano de obra calificada, etc. con el objetivo de producir alimentos y bebidas que cumplan con los requisitos de calidad internacional para que puedan competir tanto a nivel local como mundial.

Entre las instancias que deben apoyar estas iniciativas se encuentran: el GOES a través del MINEC, la ASI, la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador, etc.

BIBLIOGRAFIA

- SAMPIERI, ROBERTO, Metodología de la investigación, MC GRAW HILL.
- MEJIA, SALVADOR IGLESIAS, Guía para la Elaboración de Trabajos de Investigación Monográfico, Tercera Edición, Pino Editores.
- BONILLA, GILDABERTO, Estadística II: Métodos Prácticos de Inferencia Estadística, Segunda Edición, UCA Editores.
- THOMAS C. KINNER – JAMES R. TAYLOR, Investigación de Mercados, Quinta Edición, MC GRAW HILL.
- J. SILVESTRE MENDEZ, Fundamentos de Economía, Tercera Edición, MC GRAW HILL.
- SABINO, CARLOS, Diccionario de Economía y Finanzas. Editorial Panapo, Caracas, 1991.
- THOMPSON – STRICKLEAND, Administración Estratégica, Conceptos y Casos, Onceava Edición, Editorial MC GRAW HILL.
- Equipo Maíz, Mal Tratados del Libre Comercio, Primera Edición 2003.
- Equipo Maíz, Enredos y desenredos del TLC, Primera Edición 2003.
- Equipo Maíz, TLC: El nuevo chapulín, Primera Edición 2003.
- United States Trade Representative (USTR), Trade Policy Staff comité, Public Hearings, "US Central American Free Trade Agreement", Martes 19 de Noviembre de 2002.

- Ministerio de Economía, Tratado de Libre Comercio Centroamérica – Estados Unidos, Documento Explicativo, Enero de 2004.
- Ministerio de Agricultura y Ganadería, Oficina de Políticas y Estrategias, Resultados y Perspectivas del Sector Agropecuario en el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de América, Enero 2004.
- Ministerio de Agricultura y Ganadería, Oficina de Políticas y Estrategias, Informes sobre CAFTA - Azúcar, www.cafta.gob.sv.
- Fundación Nacional para el Desarrollo (FUNDE), Área Macroeconomía y Desarrollo, Análisis Preliminar de Resultados del Sector Agropecuario Salvadoreño en las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos,
- Ministerio de Economía, "El Salvador: Perspectiva ante las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos", www.minec.gob.sv
- Iniciativa Mesoamericana CID, Observación, Análisis Preliminar de Posibles Impactos del CAFTA: Una aproximación para El Salvador. Boletín No.5, Mayo de 2004. <http://www.iniciativacid.org/filer/observacion5.pdf>
- The World Factbook, Estados Unidos 2002 y 2003, CIA. <http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/>
- Oficina de Programas de Información Internacional del Departamento de Estado de Estados Unidos, La Agricultura de Estados Unidos de América, <http://usinfo.state.gov/español/>

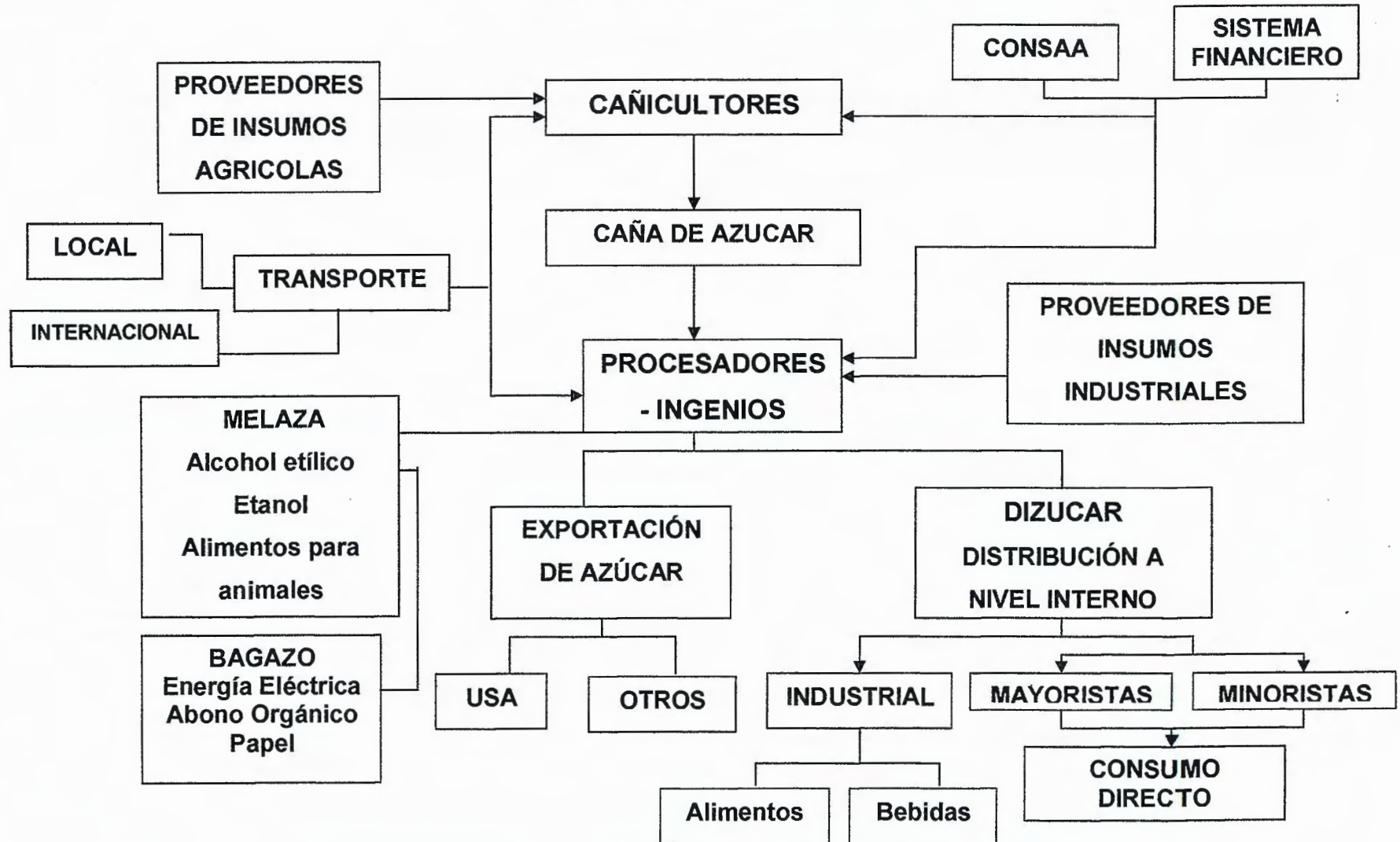
- Banco Central de Reserva de El Salvador, Balanza Comercial 2003, www.bcr.gob.sv
- Boletín Económico, Intercambio Comercial con Estados Unidos, Diciembre 2002.
- Asociación Azucarera Salvadoreña, Impacto del CAFTA en el sector agropecuario, Consideraciones del Sector Productivo Agropecuario, 30 de Agosto de 2003.
- Asociación Azucarera Salvadoreña, "Agroindustria Azucarera de El Salvador, 2003". www.asociacionazucarera.com
- Cámara de Comercio e Industria de El Salvador, Página Web, www.camarasal.com.sv.
- Burgos Herrera, Boris Efraín , Desarrollo del Sector Agrícola en El Salvador, www.monografias.com
- Envío Revista Mensual de Análisis de Nicaragua y Centroamérica, "TLC Centroamérica – Estados Unidos: ¿Oportunidad o Pesadilla?, Número 258, Septiembre 2003. <http://www.envio.org.ni/>
- Lazo, Carmen A. y Manuel Sánchez Masferrer, "La protección del mercado azucarero en El Salvador," en Banco Central de Reserva de El Salvador, *Boletín Económico* 145, julio-agosto 2001.
- Despradel, Roberto. Cámara Americana de Comercio, Intercambio Comercial con Estados Unidos, Boletín Enero – Diciembre 2002, Diciembre 2002,
- SISE – OMC. Examen de las políticas comerciales de El Salvador, Enero 2003.

- Esmaham, Ricardo, Director Ejecutivo de Camagro.
- Arroyo, Julio César, Jefe de Negociaciones Internacionales de la Asociación Azucarera.
- Medrano, Pedro, Productor de Caña de Azúcar.
- www.tlcusa.gob.sv
- www.bancomundial.org/cafta.
- www.minex.gob.gt
- www.agronegocios.gob.sv
- www.geoticias.com/vsuvius/histonote.htm
- [www.incae.ac.cr/es/cracds/investigacion/ index-countries.shtm](http://www.incae.ac.cr/es/cracds/investigacion/index-countries.shtm).
- www.elsalvadortrade.com

ANEXOS

ANEXO A

CADENA AGROINDUSTRIAL DEL AZÚCAR



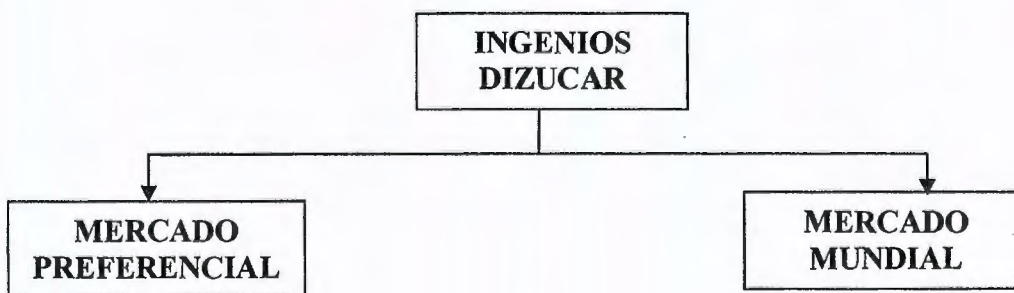
Fuente: Elaboración Propia de acuerdo a información recolectada en MAG y ASOCIACIÓN AZUCARERA.

ANEXO B

Canales de comercialización interna del azúcar.



Canales de comercialización externa de azúcar.



ANEXO C

ENCUESTA PARA PRODUCTORES DE CAÑA DE AZUCAR

“ANALISIS DEL IMPACTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO - TLC ENTRE CENTROAMERICA Y LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA EN EL SECTOR AZUCARERO DE EL SALVADOR”

El presente cuestionario pretende recopilar información sobre la producción y comercialización de azúcar en El Salvador ante el TLC con Estados Unidos, con el objetivo de analizar el impacto que éste generará en el sector azucarero salvadoreño.

ENCUESTA (Cultivo de Caña)

Nombre del entrevistado: _____

Dirección: _____

Teléfono: _____

e- mail: _____

1.- ¿Cuál es el tamaño de su empresa?

- Pequeña (Entre 11-49 empleados y \$5,714.28 - \$57,142.85 en Vtas/men)
Mediana (Entre 50-199 empleados y \$57,142.85 y \$380,000 en Vtas/men)
Grande (Mas de 199 empleados y \$380,000 en Vtas/men).

2.- ¿Cuánto es el monto de sus ventas anuales o mensuales en TM y unidades monetarias? _____

3.- ¿Ha realizado inversiones en nueva tecnología?

Si No

Si su respuesta es si ¿cuánto es el monto? _____

4.- ¿Invierte en investigación y asistencia técnica?

Si No

Explique:

5.- ¿Seleccione tres problemas principales que obstaculicen el crecimiento de su empresa?

Falta de crédito o financiamiento
Falta de personal calificado
Falta de capacitación
Competencia desleal
Dumping

Falta de clientes
Falta de tecnología
Alta competencia
Legislación actual
Productos subsidiados

Otros, explique: _____

6.- ¿Realiza programas de capacitación de sus cuadros técnicos y/o personal en general?

Si

No

II. ASPECTOS RELACIONADOS CON EL TLC

7.- ¿De que manera le afectaría el TLC con los EEUU?

Positivamente

Negativamente

Nada

Explique: _____

8.- Como efecto de las nuevas relaciones bajo el esquema de TLC con EEUU
¿Estaría dispuesto a realizar nuevas inversiones?

Si

No

Explique: _____

9.- Como efecto de las nuevas relaciones bajo el esquema de TLC con EEUU
¿Cuánto considera usted que se van a incrementar los volúmenes de producción?

De 0 a 10%
De 11% a 20%

De 31% a 40%
De 41% a 50%

De 21% a 30%

Más del 50%

10.- Como efecto de las nuevas relaciones bajo el esquema de TLC con EEUU
¿Cuánto considera usted que se van a incrementar las exportaciones hacia el mercado estadounidense?

De 0 a 10%
De 11% a 20%
De 21% a 30%

De 31% a 40%
De 41% a 50%
Más del 50%

11.- Como efecto de las nuevas relaciones bajo el esquema de TLC con EEUU
¿Cuáles de los siguientes rubros considera usted que se verán incrementados y en qué porcentaje?

Transporte _____
Mantenimiento _____
Repuestos _____
Mano de obra _____

Insumos _____
Combustible _____
Electricidad _____

Otros, explique: _____

12.- ¿A su criterio cual seria la razón para aprobar un TLC CA-USA?

Mejoraría la economía
Empleo
Inversión en el país

Avances tecnológicos
Mejoraría condiciones laborales

13.- ¿Cuáles son las expectativas de la empresa para el futuro próximo?

ANEXO D

ENCUESTA PARA INGENIOS

“ANALISIS DEL IMPACTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO - TLC ENTRE CENTROAMERICA Y LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA EN EL SECTOR AZUCARERO DE EL SALVADOR”

El presente cuestionario pretende recopilar información sobre la producción y comercialización de azúcar en El Salvador ante el TLC con Estados Unidos, con el objetivo de analizar el impacto que éste generará en el sector azucarero salvadoreño.

ENCUESTA (Ingenios)

Nombre del entrevistado: _____

Dirección: _____

Teléfono: _____

e- mail: _____

1.- ¿Cuál es el tamaño de su empresa?

Pequeña (Entre 11-49 empleados y \$5,714.28 - \$57,142.85 en Vtas/men)

Mediana (Entre 50-199 empleados y \$57,142.85 y \$380,000 en Vtas/men)

Grande (Mas de 199 empleados y \$380,000 en Vtas/men).

2.- ¿Cuánto es el monto de sus ventas anuales o mensuales en TM y unidades monetarias? _____

3.- ¿Ha realizado inversiones en nueva tecnología?

Si No

Si su respuesta es si ¿cuánto es el monto? _____

4.- ¿Invierte en investigación y asistencia técnica?

Si No

5.- ¿Ha pensado diversificar su producción?

Si No

Explique:

6.- ¿Seleccione tres problemas principales que obstaculicen el crecimiento de su empresa?

Falta de crédito o financiamiento
Falta de personal calificado
Falta de capacitación
Competencia desleal
Dumping

Falta de clientes
Falta de tecnología
Alta competencia
Legislación actual
Productos subsidiados

Otros, explique:

II. ASPECTOS RELACIONADOS CON EL TLC

7.- ¿De que manera le afectaría el TLC con los EEUU?

Positivamente

Negativamente

Nada

Explique:

8.- Como efecto de las nuevas relaciones bajo el esquema de TLC con EEUU
¿Estaría dispuesto a realizar nuevas inversiones?

Si

No

Si su respuesta es si ¿En qué invertiría?

Tecnología
Capacitación

Investigación
Contrataría más personal

9.- Como efecto de las nuevas relaciones bajo el esquema de TLC con EEUU
¿Cuánto considera usted que se van a incrementar los volúmenes de producción?

De 0 a 10%

De 11% a 20%

De 21% a 30%

De 31% a 40%

De 41% a 50%

Más del 50%

10.- Como efecto de las nuevas relaciones bajo el esquema de TLC con EEUU
¿Cuánto considera usted que se van a incrementar las exportaciones hacia el mercado estadounidense?

De 0 a 10%

De 31% a 40%

De 11% a 20%
De 21% a 30%

De 41% a 50%
Más del 50%

11.- Como efecto de las nuevas relaciones bajo el esquema de TLC con EEUU
¿Cuáles de los siguientes rubros considera usted que se verán incrementados y
en qué porcentaje?

Transporte _____
Mantenimiento _____
Repuestos _____
Mano de obra _____

Insumos _____
Combustible _____
Electricidad _____

Otros, explique: _____

12.- ¿A que mercado se dirige el azúcar que comercializa?

Local Extranjero Ambos

13.- ¿Hacia qué mercados considera usted que se incrementarían las ventas?

USA
Mercado Internacional
Mercado Local

14.- ¿A su criterio cual sería la razón para aprobar un TLC CA-USA?

Mejoraría la economía
Empleo
Inversión en el país

Avances tecnológicos
Mejoraría condiciones laborales

15.- ¿Cuáles son las expectativas de la empresa para el futuro próximo?

ANEXO E

TABULACION DE ENCUESTAS PARA PRODUCTORES

Pregunta 1: ¿Cuál es el tamaño de su empresa?

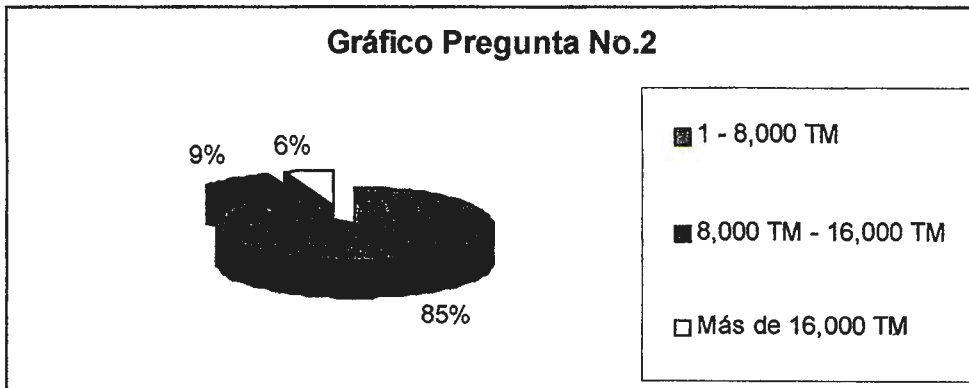
Ítems	Cantidad	Porcentaje
Pequeña	92	67%
Mediana	41	30%
Grande	4	3%
Total	135	100%



El gráfico anterior muestra que la mayoría de los productores de caña son pequeños y medianos empresarios (97%) los cuales son campesinos que generan empleos en el área rural, sólo el 3% de los cañicultores encuestados son productores grandes.

Pregunta 2: ¿Cuánto es el monto de sus ventas anuales en TM?

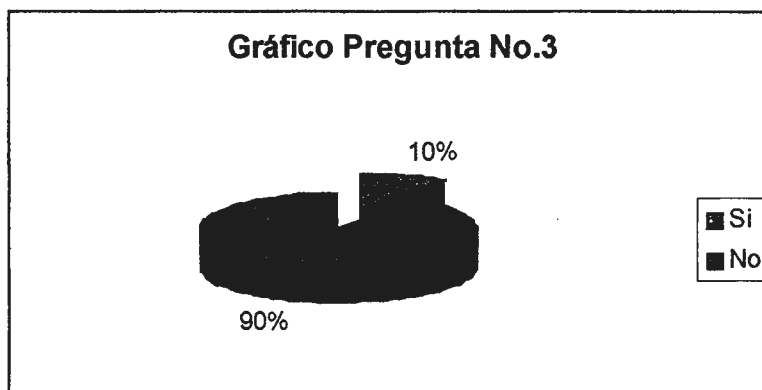
Rangos	Cantidad	Porcentaje
1 - 8,000 TM	115	85%
8,000 TM - 16,000 TM	12	9%
Más de 16,000 TM	8	6%
Total	135	100%



La mayoría de los productores (85%) produce un máximo de 8,000 TM (pequeños cañicultores) y únicamente el 15% tiene la capacidad y las condiciones necesarias para lograr niveles de producción mayores a las 8,000 TM.

Pregunta 3: ¿Ha realizado inversiones en nueva tecnología?

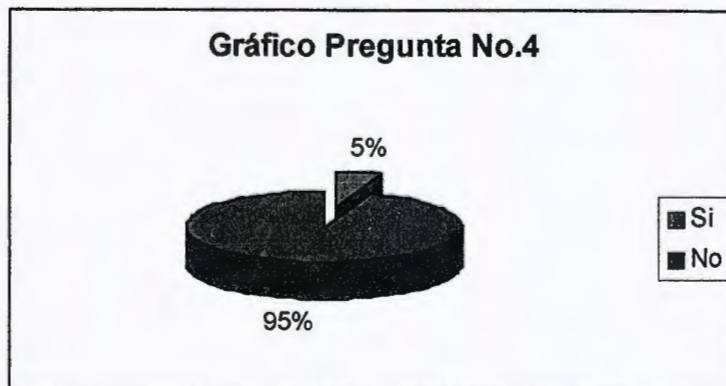
Opciones	Cantidad	Porcentaje
Si	14	10%
No	121	90%
Total	135	100%



Podemos ver que el 90% de los productores no realiza inversiones en tecnología ya que la mayoría no cuenta con los recursos para abastecerse de una tecnología adecuada, por lo que siguen operando con técnicas rudimentarias.

Pregunta 4: ¿Invierte en investigación y asistencia técnica?

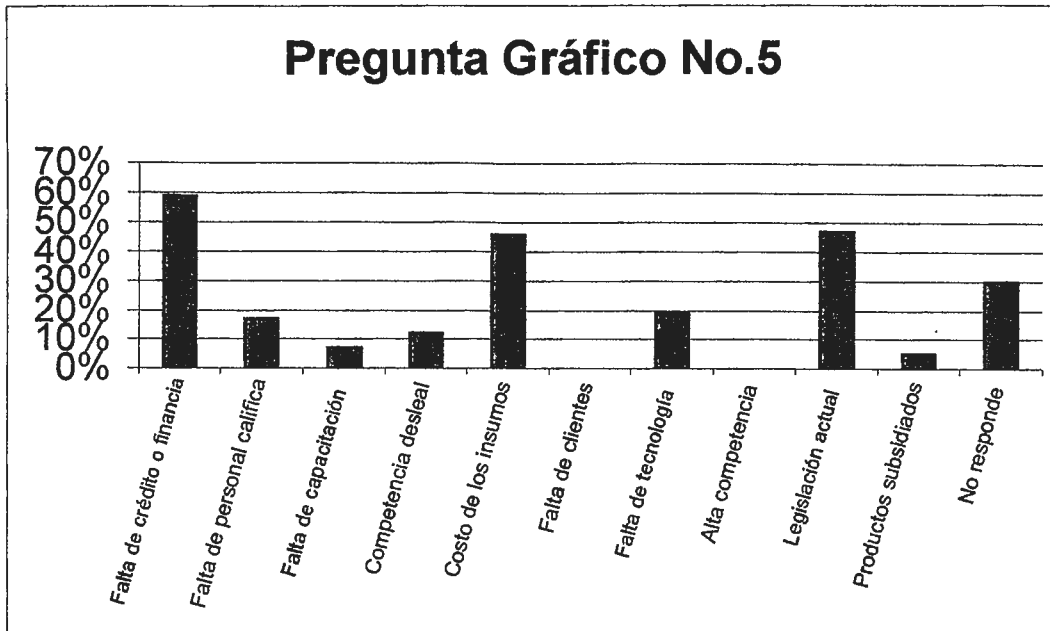
Ítems	Cantidad	Porcentaje
Si	7	95%
No	128	5%
Total	135	100%



Según la grafica anterior únicamente un 5% (grandes cooperativas) invierten en asistencia técnica, pero la mayoría no cuenta con una atención técnica adecuada por lo que aprenden y operan de manera empírica o por asesoría de los ingenios (95%).

Pregunta 5: Seleccione tres problemas principales que obstaculicen el crecimiento de su empresa.

Ítems	Cantidad	Porcentaje en base a No. de encuestados
Falta de crédito o financiamiento	80	59%
Falta de personal calificado	23	17%
Falta de capacitación	9	7%
Competencia desleal	16	12%
Costo de los insumos	62	46%
Falta de clientes	0	0%
Falta de tecnología	25	19%
Alta competencia	0	0%
Legislación actual	63	47%
Productos subsidiados	7	5%
No responde	40	30%

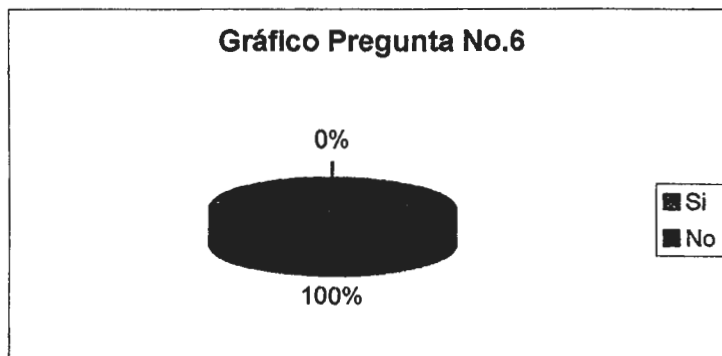


Los problemas principales que poseen los cañicultores según la encuesta son: la falta de crédito o financiamiento (59%), la legislación actual (47%), el costo de los insumos (46%) y, en menor rango se encuentran la falta de tecnología (19%), la falta personal calificado (17%), la competencia desleal (12%), la falta de capacitación (7%) y los productos subsidiados (5%).

Un total de 40 productores encuestados no respondió la pregunta representando un 30% del total de los encuestados.

Pregunta 6: ¿Realiza programas de capacitación de sus cuadros técnicos y/o personal en general?

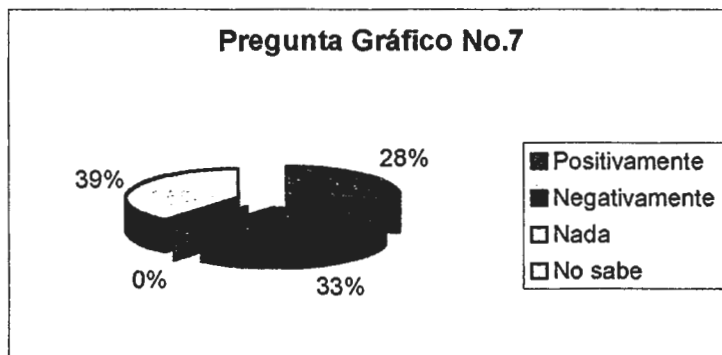
Ítems	Cantidad	Porcentaje
Si	0	100%
No	135	
Total	135	100%



Todos los productores de caña encuestados no realizan programas formales de capacitación para su personal.

Pregunta 7: ¿De que manera le afectaría el TLC con USA?

Ítems	Cantidad	Porcentaje
Positivamente	38	28%
Negativamente	45	33%
Nada	0	
No sabe	52	39%
Total	135	100%



El 28% de los cañeros encuestados responden que el TLC le afectará positivamente porque sus ingresos se verán incrementados, sin embargo, el 33% manifiesta que el efecto será negativo por los productos provenientes de USA. El 39% no tiene conocimiento sobre el TLC y por ello desconoce el efecto.

Pregunta 8: Cómo efecto de las nuevas relaciones bajo el esquema de TLC con USA ¿Estaría dispuesto a realizar nuevas inversiones?

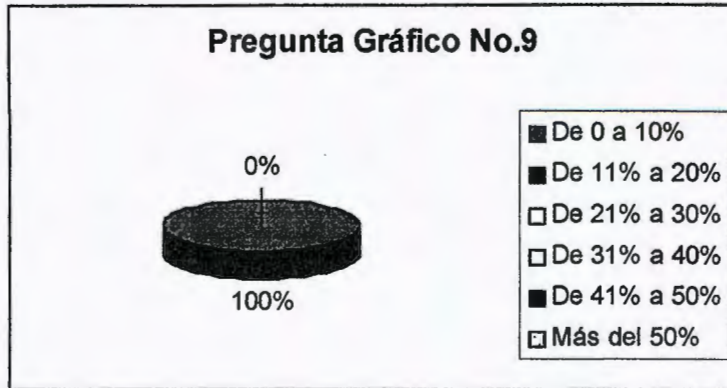
Opciones	Cantidad	Porcentaje
Si	21	16%
No	114	84%
Total	135	100%



La mayoría de los productores (84%) no realizaría nuevas inversiones ya que el TLC no les resulta muy atractivo o no esperan aumentar su producción. Por otro lado el 16%, espera invertir ya sea en recursos como nuevos terrenos o insumos para mejorar su productividad.

Pregunta 9: Como efecto de las nuevas relaciones bajo el esquema de TLC con USA ¿Cuánto considera usted que se van a incrementar los volúmenes de producción?

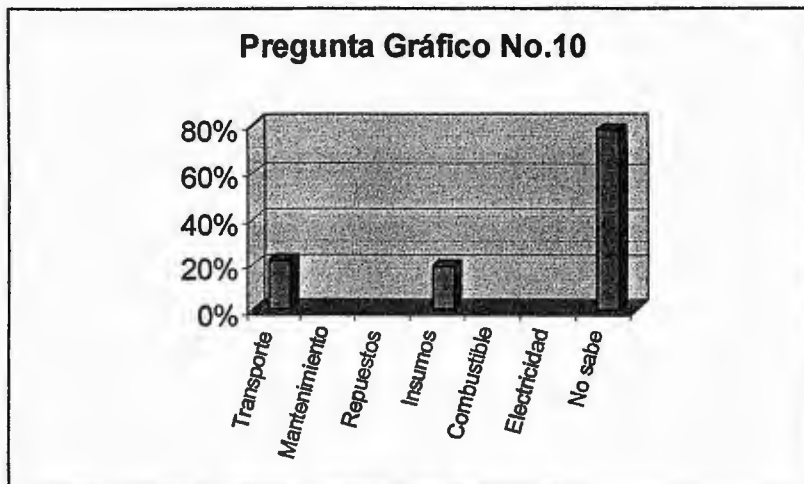
Rangos	Cantidad	Porcentaje
De 0 a 10%	135	100%
De 11% a 20%	0	
De 21% a 30%	0	
De 31% a 40%	0	
De 41% a 50%	0	
Más del 50%	0	
Total	135	100%



El 100% de los encuestados consideran que el incremento en la producción estará en el rango del 0 al 10% de la producción actual, ya que la cuota adicional de azúcar obtenida en el TLC no es un incentivo para aumentar cuantiosamente la producción de caña.

Pregunta 10: Como efecto de las nuevas relaciones bajo el esquema de TLC con USA ¿Cuáles de los siguientes rubros considera usted que se verán incrementados?

Ítems	Cantidad	Porcentaje en base a No. de encuestados
Transporte	30	22%
Mantenimiento	0	
Repuestos	0	
Insumos	25	19%
Combustible	0	
Electricidad	0	
No sabe	105	78%

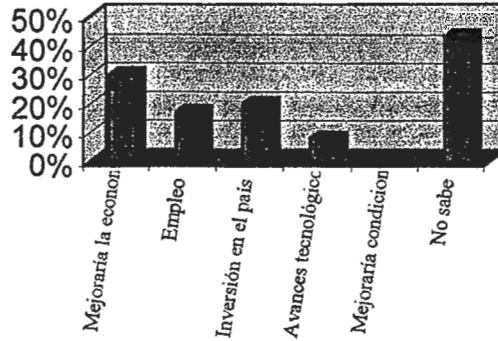


Esta pregunta no fue contestada por 105 productores encuestados que representan el 78%, sin embargo, el 22% de los encuestados consideran que el transporte se verá incrementado y el 19% considera que los insumos también se verán incrementados.

Pregunta 11: ¿A su criterio cual sería la razón para aprobar un TLC?

Ítems	Cantidad	Porcentaje en base a No. de encuestados
Mejoraría la economía	40	30%
Empleo	23	17%
Inversión en el país	27	20%
Avances tecnológicos	11	8%
Mejoraría condiciones laborales	0	0
No sabe	60	44%

Pregunta Gráfico No.11

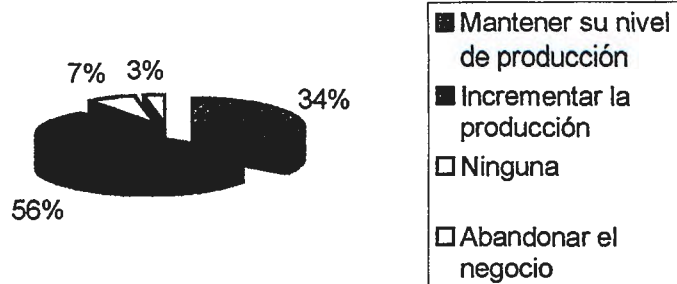


El 44% de los productores encuestados (60 productores) manifestaron no saber, sin embargo, el resto considera que las razones por las cuales se debe aprobar el TLC son: mejoría en la economía (30%), aumentaría la inversión en el país (20%), se generaría empleo (17%) y en menor grado por los avances tecnológicos (8%).

Pregunta 12: ¿Cuáles son las expectativas de la empresa para el futuro próximo?

Categorías	Cantidad	Porcentaje
Mantener su nivel de producción	46	34%
Incrementar la producción	75	56%
Ninguna	10	7%
Abandonar el negocio	4	3%
Total	135	100%

Pregunta Gráfico No.12



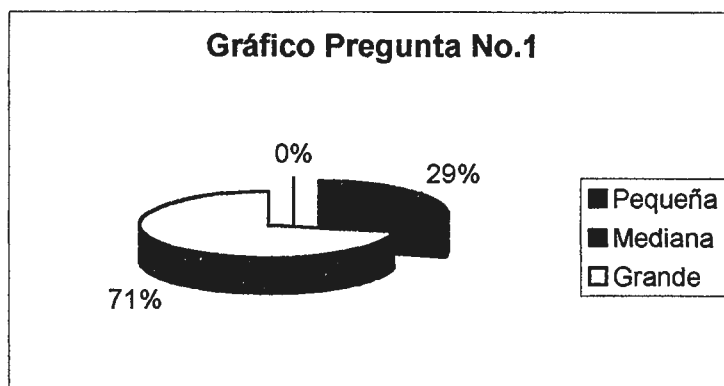
La mayoría de los productores encuestados manifestaron que unas de las expectativas que tienen para el futuro próximo son mantener su nivel de producción (34%) e incrementar la producción (56%), sin embargo el 7% no posee expectativas y el 3% considera abandonar el negocio por el costo de los insumos.

ANEXO F

TABULACION DE ENCUESTA PARA INGENIOS

Pregunta 1: ¿Cuál es el tamaño de su empresa?

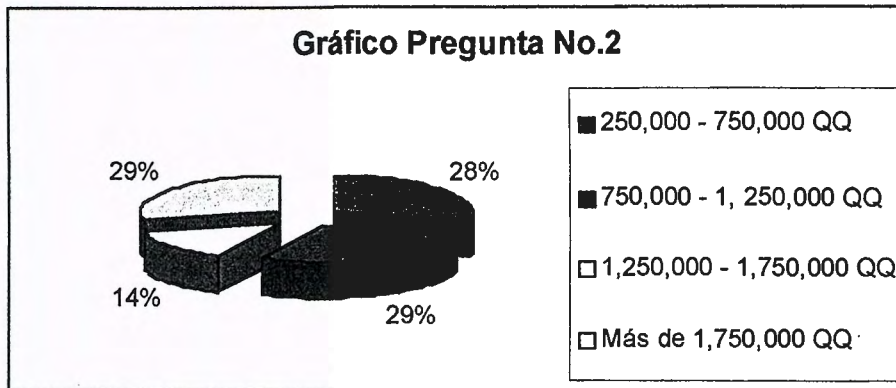
Ítems	Cantidad	Porcentaje
Pequeña	0	-
Mediana	2	29%
Grande	5	71%
Total	7	100%



El 29% de los ingenios encuestados, es decir 2 ingenios son catalogados como medianas empresas y el 71% (5 ingenios) como grandes empresas debido al número de empleados que poseen.

Pregunta 2: ¿Cuánto es el monto de sus ventas anuales?

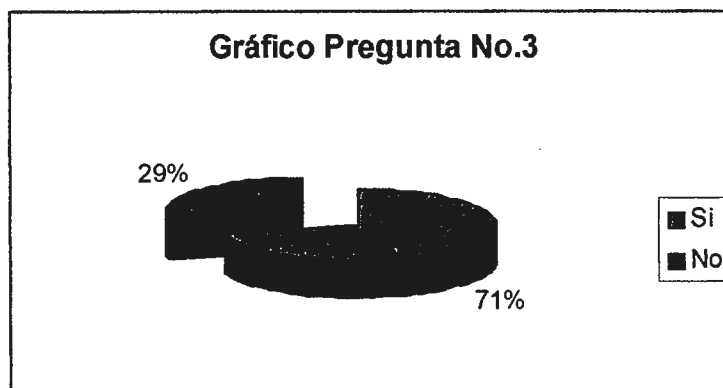
Rangos	Cantidad	Porcentaje
250,000 - 750,000 QQ	2	28%
750,000 - 1, 250,000 QQ	2	29%
1,250,000 - 1,750,000 QQ	1	14%
Más de 1,750,000 QQ	2	29%
Total	7	100%



De los 7 ingenios encuestados, el 57% (4 ingenios) realiza ventas anuales entre los 250,000 y 1,250,000 quintales, el 14% (1 ingenio) vende entre 1,250,000 a 1,750,000 quintales anuales y el 29% de los ingenios (2 ingenios) vende más de 1,750,000 quintales al año.

Pregunta 3: ¿Ha realizado inversiones en nueva tecnología?

Ítems	Cantidad	Porcentaje
Si	5	71%
No	2	29%
Total	7	100%

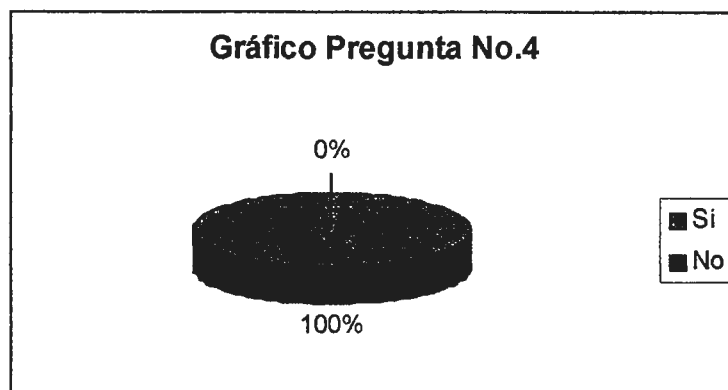


El 71% de los ingenios encuestados afirman haber realizado inversiones en nueva tecnología mejorando sus rendimientos, sin embargo, existe un 29% que manifiesta no haber invertido en nueva tecnología por diversos factores que no

mencionan, además, ninguno de los ingenios que han realizado inversiones quiso revelar el monto de su inversión, por ser estos, datos confidenciales.

Pregunta 4: ¿Invierte en investigación y asistencia técnica para mejorar la calidad de su producto?

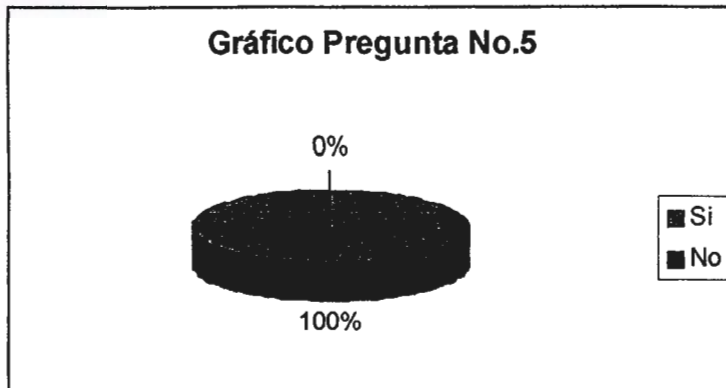
Ítems	Cantidad	Porcentaje
Si	7	100%
No	0	0
Total	7	100%



Del total de 7 ingenios encuestados el 100% aseguró realizar inversiones en investigación y asistencia técnica para mejorar el producto y obtener mayor rendimiento en la producción de azúcar.

Pregunta 5: ¿Ha pensado diversificar su producción?

Ítems	Cantidad	Porcentaje
Si	7	100%
No	0	
Total	7	100%

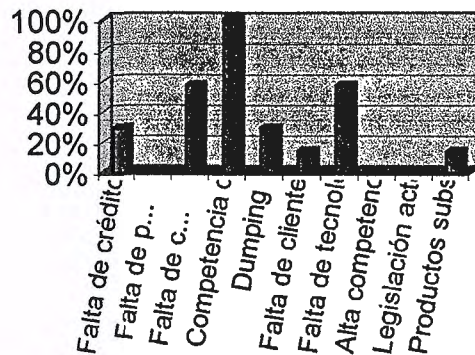


Todos los ingenios encuestados han pensado diversificar su producción y unos pocos ya lo están haciendo produciendo energía eléctrica para la red nacional, además de contar con planes para producir otros productos y subproductos derivados de la caña.

Pregunta 6: Seleccione tres problemas principales que obstaculicen el crecimiento de su empresa.

Ítems	Cantidad	Porcentaje en base a No. de encuestados
Falta de crédito o financiamiento	2	29%
Falta de personal calificado	-	
Falta de capacitación	4	57%
Competencia desleal	7	100%
Dumping	2	29%
Falta de clientes	1	14%
Falta de tecnología	4	57%
Alta competencia	-	
Legislación actual	-	
Productos subsidiados	1	14%

Pregunta Gráfico No.6

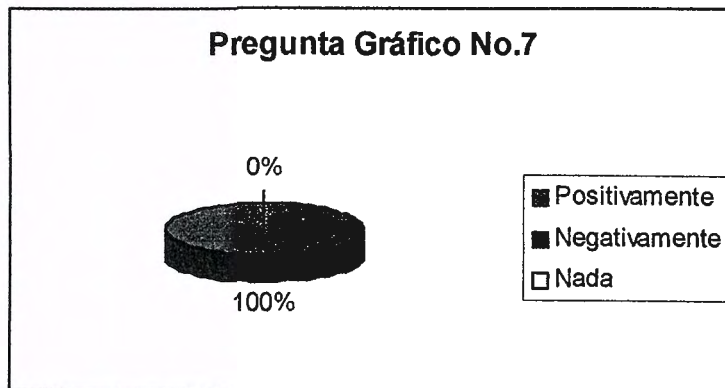


Los ingenios encuestados consideran que los principales problemas a los que se enfrentan para el crecimiento de la empresa son la competencia desleal (100%), la falta de capacitación (57%) y la falta de tecnología de punta para mejorar la producción (57%).

Otros de los problemas que son considerados como obstáculos pero en menor porcentaje son: la falta de crédito o financiamiento (29%), el dumping (29%), la falta de clientes (14%) y los productos subsidiados (14%).

Pregunta 7: ¿De qué manera le afectaría el TLC con USA?

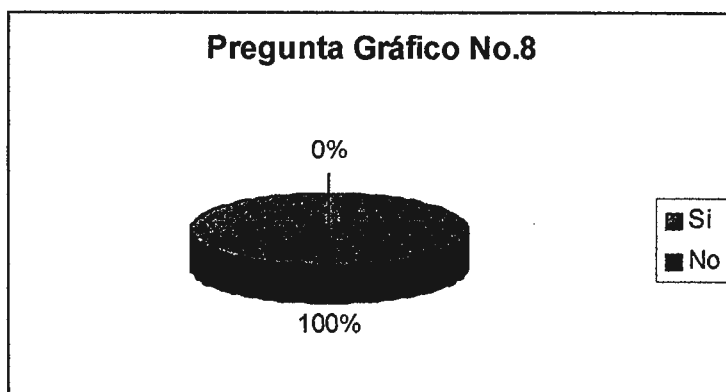
Ítems	Cantidad	Porcentaje
Positivamente	7	100%
Negativamente	0	
Nada	0	
Total	7	100%



El 100% de los ingenios encuestados coinciden en que el TLC les afectará de forma positiva por el incremento en los ingresos provenientes de las exportaciones hacia USA.

Pregunta 8: Cómo efecto de las nuevas relaciones bajo el esquema de TLC con USA ¿Estaría dispuesto a realizar nuevas inversiones?

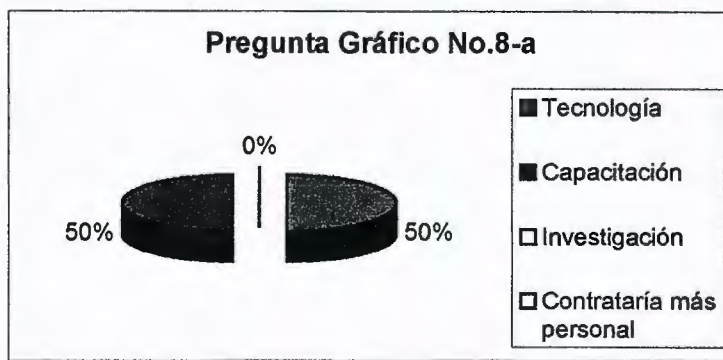
Ítems	Cantidad	Porcentaje
Si	7	100%
No	0	
Total	7	100%



El 100% de los ingenios encuestados están dispuestos a realizar inversiones ante las oportunidades del TLC, sin embargo, estas inversiones van orientadas hacia el desarrollo de otros productos y subproductos derivados de la caña, como el etanol, melaza y alcohol etílico que también fueron considerados en el TLC.

8-a ¿En qué invertiría?

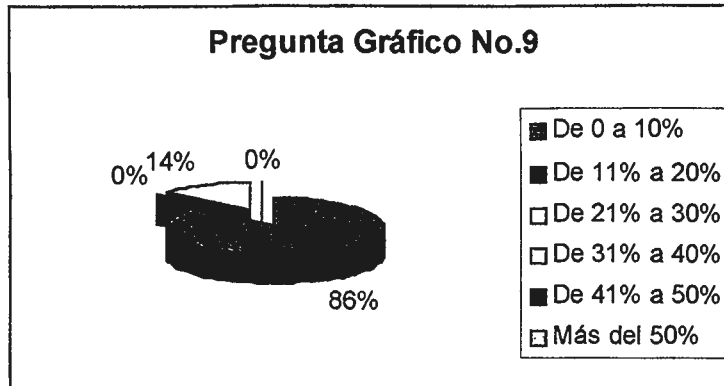
Ítems	Cantidad	Porcentaje
Tecnología	7	50%
Capacitación	7	50%
Investigación	-	-
Contrataría más personal	-	-
Total	14	100%



Las inversiones que los ingenios realizarían corresponden a la compra de tecnología y a capacitación, en vías de diversificar su producción.

Pregunta 9: Cómo efecto de las nuevas relaciones bajo el esquema del TLC con USA ¿Cuánto considera usted que se van a incrementar los volúmenes de producción?

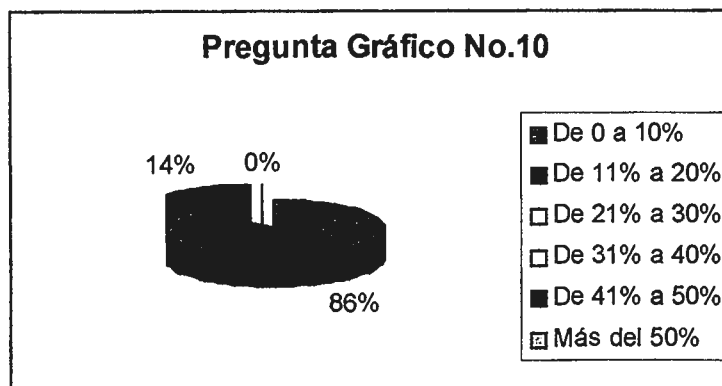
Rangos	Cantidad	Porcentaje
De 0 a 10%	6	86%
De 11% a 20%	0	-
De 21% a 30%	1	14%
De 31% a 40%	0	-
De 41% a 50%	0	-
Más del 50%	0	-
Total	7	100%



El 86% de los ingenios consideran que los volúmenes de producción se verán incrementados hasta un máximo de 10%, sin embargo el 14% (1 ingenio) espera que la producción se incremente hasta un máximo de 30% debido a los planes que están desarrollando.

Pregunta 10: Como efecto de las nuevas relaciones bajo el esquema del TLC con USA ¿Cuánto considera usted que se van a incrementar las exportaciones hacia el mercado estadounidense?

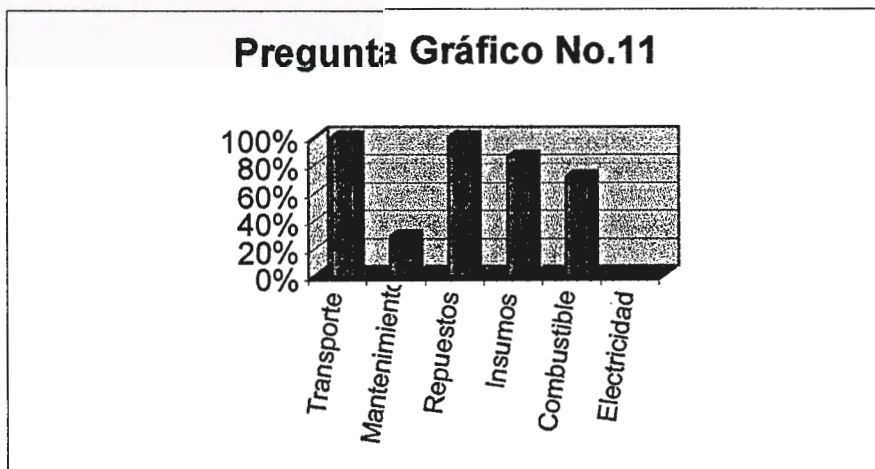
Rangos	Cantidad	Porcentaje
De 0 a 10%	6	86%
De 11% a 20%	1	14%
De 21% a 30%	0	-
De 31% a 40%	0	-
De 41% a 50%	0	-
Más del 50%	0	-
Total	7	100%



El 86% considera que sus exportaciones hacia el mercado estadounidense se incrementarán hasta un máximo de 10%, no obstante, uno de los ingenios encuestados que representa el 14% espera que sus exportaciones se incrementen en un rango entre el 11% y 20%.

Pregunta 11: Como efecto de las nuevas relaciones bajo el esquema de TLC con USA ¿Cuáles de los siguientes rubros considera usted que se verán incrementados?

Ítems	Cantidad	Porcentaje en base a No. de encuestados
Transporte	7	100%
Mantenimiento	2	29%
Repuestos	7	100%
Insumos	6	86%
Combustible	5	71%
Electricidad	0	0%

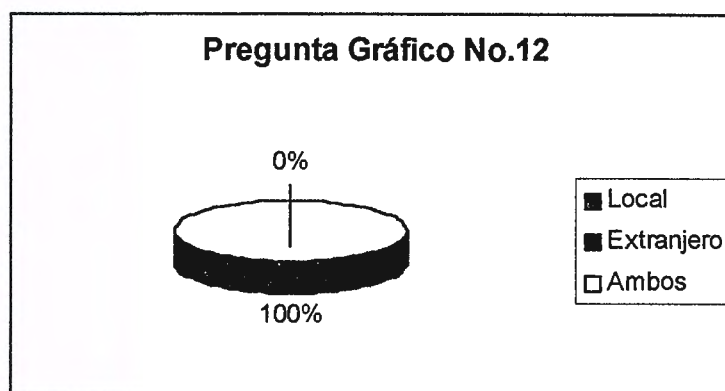


Entre los rubros que los ingenios encuestados consideran que se verán incrementados se encuentran: el transporte (100%), los repuestos (100%), los insumos (86%), el combustible (71%) y el mantenimiento (29%).

Aunque manifestaron que los rubros anteriores se verán incrementados no proporcionaron el porcentaje de incremento.

Pregunta 12: ¿A qué mercado se dirige el azúcar que comercializa?

Ítems	Cantidad	Porcentaje
Local	0	
Extranjero	0	
Ambos	7	100%
Total	7	100%



Todos los ingenios encuestados comercializan el azúcar que producen tanto en el mercado local como en el mercado extranjero.

Pregunta 13: ¿Hacia qué mercados considera usted que se incrementarán las ventas?

Ítems	Cantidad	Porcentaje
USA	7	100%
Mercado Internacional	0	-
Mercado Local	0	-
Total	7	100%

Pregunta Gráfico No.13

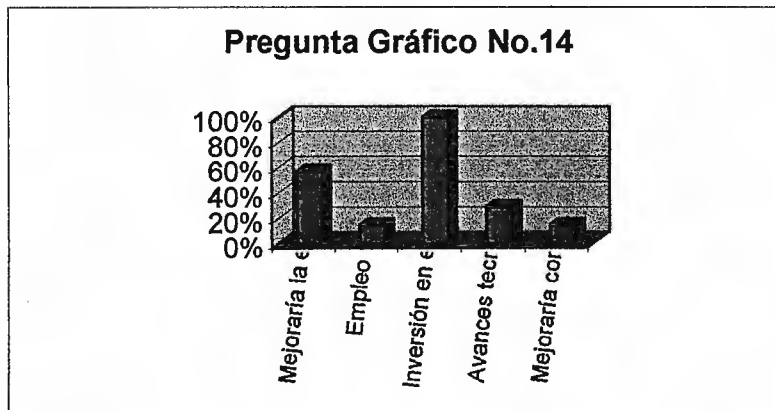


Todos los ingenios coinciden con que se incrementaran las ventas de azúcar hacia el mercado estadounidense, debido a que las exportaciones que se realizaban al mercado mundial se desviarán a USA por la cuota adicional otorgada.

Pregunta 14: ¿A su criterio cuál sería la razón para aprobar el TLC?

Ítems	Cantidad	Porcentaje en base a No. de encuestados
Mejoraría la economía	4	57%
Empleo	1	14%
Inversión en el país	7	100%
Avances tecnológicos	2	29%
Mejoraría condiciones laborales	1	14%

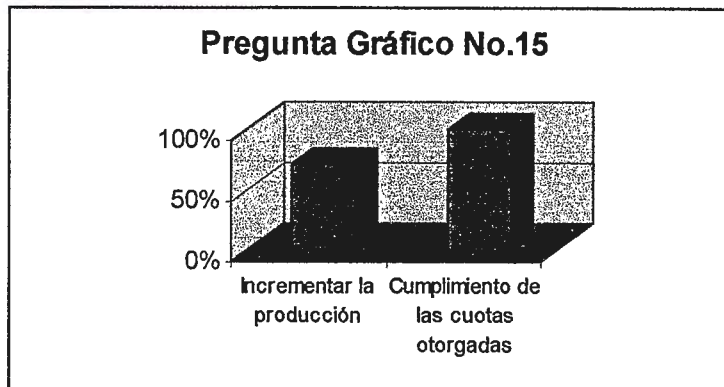
Pregunta Gráfico No.14



Según los ingenios encuestados las razones principales por las cuales se debería aprobar el TLC son: mayor inversión en el país (100%) y porque mejoraría la economía (57%). Otras razones son: los avances tecnológicos (29%), la generación de empleo (14%) y la mejora en las condiciones laborales (14%).

Pregunta 15: ¿Cuáles son las expectativas de la empresa para el futuro próximo?

Categorías	Cantidad	Porcentaje en base a No. de encuestados
Incrementar la producción	5	71%
Cumplimiento de las cuotas otorgadas	7	100%



Las expectativas que poseen los ingenios para el futuro próximo son el incrementar su producción para crecer y que se ratifique el TLC CA –USA para que se cumplan las cuotas otorgadas a raíz de las negociaciones.

ANEXO G

GLOSARIO

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 comercio (General Agreement on tariffis 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, etc.

Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC)

Acuerdo internacional, en virtud del cual los Estados Unidos de América, concede preferencias arancelarias temporales y no recíprocas a las importaciones provenientes de los países situados en la cuenca del caribe y otros países en desarrollo

AGRICULTURA

Es un medio en el que se trabaja la tierra, con el objeto de cultivar alimentos básicos generados para consumo propio y fuentes de ingreso.

AGROINDUSTRIA

Es un sistema dinámico que implica la combinación de los procesos productivos, el agrícola y el industrial, para transformar de manera rentable los productos provenientes del campo.

ARANCEL

Derecho, tarifa o impuesto que se aplica a los bienes transportados de un país a otro.

ARANCEL DE NACIÓN MÁS FAVORECIDA

Es un instrumento mediante el cual se aplica el principio de igualdad de tratamiento, en virtud del cual un estado se obliga a conceder a su contratante todas las ventajas que haya otorgado o que posteriormente otorgue a un tercero, en lo que concierne al comercio y otros temas objeto de negociación.

ARANCEL ESPECÍFICO

Derecho aduanal que se calcula a razón de una cantidad monetaria fija por cada unidad de mercadería importada o exportada.

ASIMETRÍA

Concepto que caracteriza los compromisos de mayores concesiones por parte de los países de mayor desarrollo económico con respecto a los de menor desarrollo.

BARRERA COMERCIAL

Son aquellos obstáculos impuestos a nivel nacional que limitan el libre intercambio a fin de proteger la economía tales como: tarifas, cuotas, depósitos por importación, etc.

BARRERAS NO ARANCELARIAS.

Dícese de cualquier método, excluyendo los aranceles, que utilicen los gobiernos para limitar las importaciones. El propósito de tales barreras puede ser equilibrar la balanza de pagos o proteger a la industria nacional. Para ello se establecen, según los casos: a) prohibiciones, que impiden por completo las importaciones de ciertos bienes; b) **cuotas o contingentes, que fijan límites a la cantidad de bienes que es posible importar;** c) otros controles. Las prohibiciones y cuotas son llamadas *restricciones cuantitativas*, las cuales comprenden también las *licencias previas*, autorizaciones específicas que dan los gobiernos para importar. Los controles se aplican por lo general a la calidad técnica o sanitaria de los bienes; aunque tienen, por lo tanto, otros propósitos no ligados a la restricción de las importaciones, actúan de hecho muchas veces como efectivas barreras para la penetración de los mercados nacionales. Las barreras no arancelarias reducen la oferta de los bienes importados, forzando a la demanda a trasladarse hacia los bienes de producción nacional. Ello induce, por lo general, un aumento en los precios.

CONCESIÓN ARANCELARIA

Otorgamiento de un arancel preferencial a las importaciones procedentes de determinados países a los cuales se desee otorgar mayores facilidades de acceso al mercado que las que se otorgan a los productos procedentes del resto del mundo.

CONTINGENTE DE IMPORTACIÓN.

Los contingente arancelario de importación o cuota, se define como el volumen o monto de importaciones de un producto que un país se compromete a aceptar en su mercado libre de aranceles o con preferencias arancelarias.

CONTINGENTE DE IMPORTACIÓN PARA EL TLC CA-USA.

Modalidad utilizada por USA para permitir el acceso a los mercados agrícolas de ambas partes. Bajo este esquema El Salvador y los países del CA-4 accedieron a abrir sus mercados agroalimentarios por medio de cuotas libres del pago de aranceles. Dichas cuotas; asignadas en el CAFTA se basaron en el comportamiento histórico de los últimos tres años de los países de la región en cuanto a sus niveles de producción y exportación.

DESARROLLO AGRÍCOLA

Son las etapas en las que el sistema de trabajar la tierra ha venido evolucionando a través de nuevas políticas, reformas, etc, con la visión de alcanzar un máximo desarrollo.

ECONOMÍAS DE ESCALAS

Las economías de escala se originan siempre que las actividades se pueden desempeñar en una forma menos onerosa en mayores volúmenes y debido a la capacidad de distribuir ciertos costos, como investigación, desarrollo y publicidad, entre un volumen mayor de ventas. La administración inteligente de estas actividades sujetas a economías o deseconomías de escala puede ser una fuente importante de ahorro en los costos. Por ejemplo, por lo común se pueden lograr economías de fabricación simplificando la línea del producto, programando corridas de producción más largas para un menor número de modelos y utilizando partes y componentes comunes en diferentes modelos. En las industrias globales, la fabricación de productos separados para el mercado de cada país, en vez de vender un producto estándar a nivel mundial, tiende a aumentar los costos por unidad, debido al tiempo perdido en la adecuación para cada modelo, a las corridas de producción más cortas y a la incapacidad de llegar a una escala de producción más económica para el modelo de cada país. Las economías o deseconomías de escala también se originan en la forma en la cual una empresa administra sus ventas y actividades de marketing.

ESTRATEGIA

Patrón de acciones y de enfoques de negocios que emplean los administradores para complacer a los clientes, crear una posición de mercado atractiva y lograr los objetivos organizacionales; la estrategia real de una empresa es en parte planeada y en parte reduce las circunstancias cambiantes. De tal manera, la estrategia es mejor considerada como una combinación de acciones planeadas y de reacciones de adaptación inmediatas a los acontecimientos recién desarrollados de la industria y de la competencia.

La estrategia de una empresa representa las respuestas de la administración a aspectos tan importantes como si debe estar concentrada en un solo negocio o desarrollar un grupo diversificado; si debe complacer a una amplia gama de clientes o enfocarse en un nicho de mercado particular; si debe desarrollar una línea de productos amplia o limitada; si debe buscar una ventaja competitiva basada en el bajo costo, en la superioridad del producto o en capacidades organizacionales únicas; cómo debe responder a las preferencias cambiantes del comprador; qué tan grande debe ser el mercado geográfico que tratará de cubrir; cómo reaccionará a las nuevas condiciones del mercado y competitivas; cómo logrará el crecimiento a largo plazo. Por consiguiente, una estrategia refleja las elecciones administrativas entre las diversas opciones y es una señal del compromiso organizacional con productos, mercados, enfoques competitivos y formas de operar particulares de la empresa.

La tarea de creación de una estrategia implica el desarrollo de un plan de acción o estrategia intencional y después su adaptación, según se lleven a cabo los acontecimientos.

IMPORTACIÓN

Introducir al país géneros artículo, costumbres extranjeros. Se refiere a la entrada de mercancías de procedencia extranjera en un territorio aduanero

INICIATIVA DE LA CUENCA DEL CARIBE (ICC)

Acuerdo Internacional, en virtud del cual los Estados Unidos de América, concede preferencias arancelarias temporales y no recíprocas a las importaciones provenientes de los países situados en la cuenca del caribe y otros países en desarrollo.

INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Proceso de reducción de barreras económicas e implementación de acuerdos entre varios países a fin de ampliar sus mercados y aumentar su grado de interrelación. De acuerdo con el nivel de interrelación, un proceso de integración pasa por varias etapas: zona de libre comercio, unión aduanero, mercado común, unión económica u unión monetaria.

NEGOCIACIONES COMERCIALES

Negociaciones internacionales por las cuales los países buscan reducir o eliminar las restricciones a la importación de productos y al comercio bilateral o multilateral, y establecer disciplinas y normas que aseguren una competencia más leal y una mayor transparencia en el comercio internacional de bienes y servicios.

NORMAS DE ORIGEN

Tienen como finalidad la de determinar el país de origen de un bien. Como criterios para establecer el origen de un producto se aplican los mecanismos de: Valor agregado, transformación sustancial, y el de salto en la clasificación arancelaria.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC)

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. El objetivo es

ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades.

POLÍTICA COMERCIAL

De un estado es "la concepción coherente, admitida por éste, sobre un conjunto de medios destinados a alcanzar algunos objetivos determinados en la esfera de los intercambios comerciales exteriores. Es decir; es el planteamiento que se hace el Estado sobre su actuación en las importaciones y exportaciones.

PRODUCTIVIDAD

La productividad es una medida relativa que mide la capacidad de un factor productivo para crear determinados bienes en una unidad de tiempo.

Productividad puede definirse como la relación entre la cantidad de bienes y servicios producidos y la cantidad de recursos utilizados. En la fabricación la productividad sirve para evaluar el rendimiento de los talleres, las máquinas, los equipos de trabajo y los empleados.

La productividad del trabajo, por ejemplo, se mide por la producción anual -o diaria, u horaria- por hombre ocupado: ello indica qué cantidad de bienes es capaz de producir un trabajador, como promedio, en un cierto período. Si se modifica la cantidad de trabajadores, obviamente, no se estará aumentando la productividad; ello sólo ocurrirá si se logra que los mismos trabajadores -al desarrollar sus habilidades, por ejemplo- produzcan más en el mismo período de tiempo. Lo mismo se aplica a los otros factores productivos. Si bien no es fácil medir con exactitud la productividad de cada factor aisladamente, pues en la práctica ellos se combinan de un modo que hace dificultosa tal separación, es posible tener, en cambio, una idea aproximada de la contribución de cada uno al producto final.

PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES.

Estrategia de desarrollo económico que consiste en estimular la producción de bienes manufacturados para su exportación.

SALVAGUARDIA AGRICOLA ESPECIAL (SAE)

Son los derechos adicionales que un país puede imponer cuando experimenta un incremento de las importaciones y/o una disminución en los precios de importación que causen o amenacen causar daño a una rama de la producción nacional.

SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS (SGP)

Es un acuerdo preferencial, mediante el cual los países desarrollados y algunos de Europa del Este otorgan un sistema de reducción y eliminación de impuestos a los productos provenientes de los países en desarrollo.

SUBSIDIO

Beneficio económico que un gobierno otorga a los productores de ciertos bienes o servicios o a los consumidores, a menudo para fortalecer la posición competitiva de esas empresas o la capacidad adquisitiva de los consumidores.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC)

Instrumento jurídico internacional que permite a los países negociar la eliminación y/o reducción de los obstáculos al comercio recíproco de bienes, de servicios y de flujo de inversiones, conservando cada uno de ellos la independencia de su política comercial frente a terceros países.

ZONA LIBRE DE COMERCIO

Es un espacio económico, en el cual los países signatarios del tratado eliminan totalmente entre si los impuestos de importación y otras trabas al comercio.