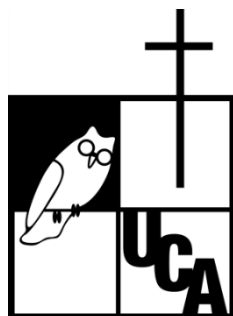


UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA
JOSÉ SIMEÓN CAÑAS



ANÁLISIS DEL SECTOR AZUCARERO BAJO EL ENFOQUE
DE LA COMPETITIVIDAD SISTÉMICA EN EL MARCO DEL
POSTNEOLIBERALISMO

TRABAJO DE GRADUACIÓN PREPARADO PARA LA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
EMPRESARIALES

PARA OPTAR AL GRADO DE LICENCIADO (A) EN
ECONOMÍA

PRESENTADO POR:

HILDA MARIBEL ANGULO RIVAS

ANDREA BEATRIZ CÁNDIDO COTO

PAOLA STEFANY GUARDADO QUIJANO

ANTIGUO CUSCATLÁN, SEPTIEMBRE 2017

UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA
JOSÉ SIMEÓN CAÑAS

RECTOR

Andreu Oliva de la Esperanza, S. J.

SECRETARIA GENERAL

Silvia Elinor Azucena de Fernández

DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
EMPRESARIALES

José Ricardo Flores Pérez

DIRECTOR DEL TRABAJO

Gerardo de Jesús Olano Márquez

SEGUNDO LECTOR

Oscar Guillermo Morales Barahona

AGRADECIMIENTOS

Estamos agradecidas con todos aquellos que se han involucrado, no sólo en el desarrollo del presente trabajo de graduación, sino que también han participado y ayudado a cada una de nosotras a lo largo de la carrera universitaria.

Primeramente, nos sentimos agradecidas con Dios Todopoderoso por darnos todas las bendiciones que tenemos en nuestra vida, ya que Él nos ha permitido sumar un logro más en nuestras vidas y sin su Santa Presencia nada de esto sería posible. A nuestros amados padres, quienes nos han brindado su apoyo incondicional, su confianza, su infinito amor y nos han proporcionado las herramientas necesarias para poder sobrellevar los obstáculos que se nos interpongan en nuestro camino.

A nuestros hermanos y hermanas, a nuestros amigos que han logrado que éste arduo camino hacia el éxito se tornara más fácil y ameno, al contar siempre con su compañía y dispuestos a ayudar en las tareas que se tenían.

Al Licenciado Olano por asesorarnos y brindarnos su tiempo y sus conocimientos, ya que con su ayuda fuimos capaces de terminar este proceso.

Andrea Cándido, Hilda Angulo, Paola Guardado

ÍNDICE

SIGLAS Y ABREVIATURAS	4
INTRODUCCIÓN	7
CAPÍTULO I: FUNDAMENTOS TEÓRICOS.....	13
1.1..... EL COMERCIO INTERNACIONAL Y LA GLOBALIZACIÓN	13
1.2..... COMERCIO INTERNACIONAL Y COMPETITIVIDAD	15
1.2.1. COMPETITIVIDAD: DEFINICIÓN	16
1.2.2. COMPETITIVIDAD ESTRUCTURAL Y NEO-ESTRUCTURAL	17
1.2.3. COMPETITIVIDAD SISTÉMICA	18
1.3..... COMPETITIVIDAD Y EXPORTACIONES	32
1.4..... NEOLIBERALISMO Y POST-NEOLIBERALISMO	34
1.4.1. NEOLIBERALISMO	34
1.4.2. POST-NEOLIBERALISMO	40
CAPITULO II: SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR AZUCARERO. PERIODO DE 1990 A 2016.....	47
2.1. EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LOS PATRONES DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE EL SALVADOR	47
2.1.1. MODELO AGROEXPORTADOR BASADO EN EL MONOCULTIVO.....	47
2.1.2. MODELO DE INDUSTRIALIZACIÓN POR SUSTITUCIÓN DE EXPORTACIONES (ISI).....	49
2.1.3. MODELO ECONÓMICO NEOLIBERAL (1989-2016): DIVERSIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES, PROMOCIÓN DE INVERSIONES, ABUNDANTE Y BARATA MANO DE OBRA.	52
2.2. EVALUACIÓN DE LA COMPETITIVIDAD DE EL SALVADOR.....	57
2.2.1. FACTORES QUE AFECTAN LA COMPETITIVIDAD DE EL SALVADOR	60
2.3. EVALUACIÓN DE LA COMPETITIVIDAD DE LA REGIÓN CENTROAMERICANA	62
2.4. EVOLUCIÓN DEL SECTOR EXTERNO DE EL SALVADOR 1990-2016	63
2.5. PANORAMA GENERAL DE LAS EXPORTACIONES DE EL SALVADOR 1990-2016	66
2.6.1. CONSUMO NACIONAL DE AZÚCAR Y EXPORTACIÓN NACIONAL DE AZÚCAR	74
2.6.2 ÍNDICE DE SUPERFICIE, PRODUCCIÓN Y RENDIMIENTO DE LA CAÑA DE AZÚCAR	76
1.6.3 EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS INTERNACIONALES DEL AZÚCAR	81
CAPITULO III: ANÁLISIS DEL SUBSECTOR DEL AZÚCAR EN LOS CUATRO NIVELES DE COMPETITIVIDAD SISTÉMICA.....	85
3.1. COMPETITIVIDAD SISTÉMICA APLICADA AL SECTOR AZUCARERO DE EL SALVADOR	85
3.1.1. NIVEL META	85
3.1.1.1. MEDIDAS CORRESPONDIENTES AL NIVEL META APLICADAS AL SUBSECTOR DEL AZÚCAR	86

3.1.2. NIVEL MACRO	92
3.1.3. NIVEL MESO	102
3.1.4. NIVEL MICRO	106
<u>3.1. DEBILIDADES O CARENCIAS EN LOS NIVELES DE LA COMPETITIVIDAD SISTÉMICA</u>	<u>120</u>
3.1.2. NIVEL META	120
3.2.2. NIVEL MESO	122
3.2.3. NIVEL MACRO	123
3.2.4. NIVEL MICRO	124
<u>3.3. CUADRO SÍNTESIS DE LOS NIVELES DE LA COMPETITIVIDAD SISTÉMICA.....</u>	<u>125</u>
<u>CONCLUSIONES</u>	<u>131</u>
<u>RECOMENDACIONES</u>	<u>135</u>
<u>BIBLIOGRAFÍA.....</u>	<u>137</u>
<u>ANEXOS.....</u>	<u>149</u>

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. ICG de El Salvador. 2003-2009	59
Tabla 2. Clasificación de los pilares de la competitividad de El Salvador. 2006-2009.....	60
Tabla 3. ICG de Centroamérica 2009	62
Tabla 4. Participación del azúcar en la exportación, consumo y producción nacional de El Salvador. Período de 1999-00 al 2014-15.....	75
Tabla 5. Índice de superficie, producción y rendimientos de la caña de azúcar de ingenio los ingenios de El Salvador. Zafra 2015-2016	79
Tabla 6. Precio internacional del azúcar blanca. 2016.....	82

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Actores fundamentales y medidas de los Niveles de la Competitividad Sistémica	27
Cuadro 2. Comparación entre Neoliberalismo y Nuevo Desarrollismo.....	45

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Déficit comercial de El Salvador. 1990-2016	64
Gráfico 2. Índice de apertura comercial de El Salvador. 1990-2016	65
Gráfico 3. Inversión extranjera directa. 1990-2016	66
Gráfico 4. Exportaciones de El Salvador (FOB). 1990-2016.....	67
Gráfico 5. Tasa de crecimiento de las Exportaciones (FOB) de El Salvador. 1990-2016	69
Gráfico 6. Clasificación económica de las exportaciones de El Salvador. 1990-2016	70
Gráfico 7. Exportaciones de azúcar de El Salvador. 1990-2016	72
Gráfico 8. Consumo nacional de azúcar y exportación nacional de azúcar. Periodo de 1999-00 al 2014-15	74
Gráfico 9. Producción de caña para moler (Tc) y área sembrada (Mz) a nivel nacional (1989-90 a 2015-16).....	77
Gráfico 10. Rendimiento de caña para moler (Tc/Mz) (1989-90 a 2015-16).	78
Gráfico 11. Precio internacional del azúcar blanca y del azúcar cruda. 2007-2016	83
Gráfico 12. Participación de ingenios en la producción de azúcar El Salvador. Zafra 2015-2016	115
Gráfico 13. Destino de la Producción de Azúcar.	119
Gráfico 14. Porcentaje de Tipos de Azúcar Exportada.	120

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Los cuatro Niveles de la Competitividad Sistémica	26
Figura 2. Los doce pilares de competitividad.....	58
Figura 3. Cadena Agro-productiva de la caña de azúcar	113

SIGLAS Y ABREVIATURAS

- AAES Asociación azucarera de El Salvador
- ADESES Asociación para el Desarrollo Económico y Social de El Salvador
- AID Agencia Internacional para el Desarrollo
- ANEP Asociación Nacional de la Empresa Privada
- ARENA Alianza Republicana Nacionalista
- ASI Asociación Salvadoreña de Industriales
- ASPROCAÑA Asociación de Productores de Caña de Azúcar de El Salvador
- ATACA Asociación de Técnicos Azucareros de Centroamérica
- ATAGUA Asociación de Técnicos Azucareros de Guatemala
- ATASAL Asociación de Técnicos Azucareros de El Salvador
- BCIE Banco Centroamericano de Integración Económica
- BCR Banco Central de Reserva
- BID Banco Interamericano de Desarrollo
- BM Banco Mundial
- BPA Buenas Prácticas Agrícolas
- BPA Buenas Prácticas Agrícolas
- CDA Comisión Salvadoreña para el Desarrollo Azucarero
- CEPAL Comisión Económica para América Latina y el Caribe
- CIRI Comité de Integración Regional de Insumos
- CONSAA Consejo Nacional Azucarero
- DIZUCAR Distribuidora de Azúcar y Derivados S.A. de C.V.
- FECAEXCA Federación de Cámaras y Asociaciones de Exportadores de Centro América y el Caribe
- FEM Foro Económico Mundial
- FMI Fondo Monetario Internacional
- FUNDAZUCAR Fundación de los Ingenieros Azucareros

- FUSADES Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social
- GATT Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
- H-O Heckscher-Ohlin
- I+D Inversión para el Desarrollo
- ICG Índice de Competitividad Global
- IED Inversión Extranjera Directa
- INAZUCAR Instituto Nacional del Azúcar
- ISI Industrialización por Sustitución de Importaciones
- IVA Impuesto al Valor Agregado
- MAG Ministerio de Agricultura y Ganadería
- MCCA Mercado Común Centroamericano
- MERCOSUR Mercado Común del Sur
- MINEC Ministerio de Economía
- MINED Ministerio de Educación de El Salvador
- MOP Ministerio de Obras Públicas
- NAFTA Tratado de Libre Comercio de América del Norte
- OCDE Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
- OMC Organización Mundial del Comercio
- ONU Organización de las Naciones Unidas
- OPEP Organización de Países Productores de Petróleo
- PAE Programa de Ajuste Estructural
- PEA Población Económicamente Activa
- PIB Producto Interno Bruto
- PNC Policía Nacional Civil
- PNUD Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
- PNUMA Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente
- SGP Sistema Generalizado de Preferencias

- SIECA Sistema de Integración Centroamericano
- SIPIs Sistemas Internacionales de Producción Integrada
- TLC Tratados de Libre Comercio
- UE Unión Europea
- UNCTAD Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo
- VMT Viceministerio de Transporte

INTRODUCCIÓN

Anteriormente el comercio internacional descansaba en el supuesto de las ventajas comparativas, en donde el crecimiento viene dado por el aprovechamiento de una dotación de factores productivos y por su grado de especialización. Actualmente, el concepto que ha tenido más protagonismo ha sido el de ventajas competitivas, donde las empresas ganan ventajas por medio de la innovación tecnológica. Ante ello la experiencia de algunos países asiáticos demuestra que efectivamente la competitividad internacional ha ganado protagonismo debido no sólo a la ventaja que proporcionan ciertos bienes naturales o el pago de salarios más bajos a los trabajadores, sino que depende cada vez más de la capacidad de implementación de políticas económicas nacionales y logros empresariales. Por lo que ahora el factor que determina la competitividad efectiva de una empresa, tiene que ver o está vinculado al mejoramiento tecnológico. Pero no solo ello, el Estado mediante la creación de políticas e incentivos a la innovación y el mejoramiento continuo tiene que velar porque exista un ambiente adecuado para que se lleve a cabo. (Morales & Castellanos, 2007)

El autor Messner mencionó como un nuevo paradigma productivo lo que el autor Villareal & Ramos (2001), llama “la Hipercompetencia global”, donde los países se ven en la necesidad de una apertura comercial, al mismo tiempo en que defienden sus mercados internos. Ésta descansa en tres aspectos que son promotores de los negocios y la nueva economía mundial que son: “globalización de los mercados, la era de la información del conocimiento y del cambio continuo, rápido e incierto”. El concepto anterior implica que “no se compite con el modelo tradicional de empresa contra empresa, sino en uno nuevo de cadena empresarial contra cadena empresarial, país contra país, región contra región”. De ahí el concepto básico de competitividad que tiene como base el costo-precio y calidad, evoluciona al concepto de ventaja competitiva sustentable que tiene como base la capacidad de las empresas para innovar, tanto sus productos como sus procesos, de forma que les permita avanzar más que su competencia en el mercado internacional. Esto a su vez, según el mismo autor, generó un nuevo paradigma conocido como competitividad sistémica (“empresa-industria-gobierno-país”).

La competitividad sistémica surge debido a la inconformidad que se tenía con los métodos tradicionales de medición. Ésta, según Messner & Meyer-Stamer (1994), puntualiza una

serie de factores: 1) una empresa no puede ser competitiva por sí misma, ya que tienen el respaldo de una serie de proveedores, además de servicios que se utilizan para la producción, y la presión que los contendores locales ejercen sobre la empresa; 2) para que la competitividad se lleve a cabo la forma en que la sociedad se organiza ya sea en instituciones generales y específicas, juega un rol importante ya que la palabra sistémica generalmente hace referencia a las relaciones externas que se llevan a cabo entre las estructuras específicas de gobierno; 3) ya que el Estado desempeña un papel importante en el desarrollo y reestructuración industrial, se desechan los modos de gobierno que han quedado obsoletos y se adopta una que se basa en la interacción horizontal entre los actores sociales y el Estado; y por último 4) existen cuatro niveles diferentes que están fuertemente relacionados entre sí, estos son: meta, macro, meso y micro.

Hernández (2001), señala referente al último punto, que el concepto de competitividad sistémica no sólo se limita a una función de producción que queda al nivel micro y macro para poder tener un desarrollo industrial exitoso, sino que también involucra el nivel meso que hace referencia a las “medidas específicas de gobierno y de organizaciones privadas de desarrollo orientadas a fortalecer la competitividad de las empresas”, así como también involucra el nivel meta que hace referencia a un conjunto de factores socioculturales y patrones básicos de organización convirtiendo éste concepto de competitividad en uno más integral a los que mayormente se manejan en los medios.

Ya que el tema de competitividad se ha convertido en un tema central tanto a nivel nacional como a nivel internacional, muchos países han enfocado sus esfuerzos en mejorar su competitividad dentro del mercado mundial y El Salvador no es la excepción; así este tema es uno de los puntos fundamentales para poder aumentar la velocidad de crecimiento de su economía. Uno de los instrumentos que se utilizan para la medición de la competitividad es el Índice de Competitividad Global (ICG). Para el caso de El Salvador, en lugar de ir aumentando con el paso de los años, ha ido disminuyendo, posicionando al país en los lugares más bajos de este ranking. Por ejemplo para el año 2015, El Salvador ya era uno de los países menos competitivos de la región centroamericana, según dicho índice. (Corado, 2016)

Por lo general, el desempeño de las exportaciones suelen verse como un equivalente de la competitividad, es decir que se tiene la errónea concepción de que las exportaciones son una manera de medir la competitividad, cuando las exportaciones sirven como una

herramienta para explicar “las condiciones en que operan las empresas y las dificultades que pueden estar enfrentando”. Por lo que el desempeño de las exportaciones son una manifestación de los niveles de competitividad. (BID, 2001)

El país ha conseguido “ganar sustancialmente” participación en la exportación de una serie de productos, de los cuales se encuentran el azúcar de caña, melaza, condensadores eléctricos, entre otros. Las exportaciones del país han incrementado 4% en el 2013 lo que representa o se traduce en una contribución al crecimiento económico, esto se da gracias a la suscripción de Tratados de Libre Comercio (TLC). (Mancía, 2014)

La producción de caña de azúcar ha sido un sector que ha pasado desapercibido por muchos años, pero dentro de este existe una fuente significativa de ingresos, tanto para el país, como para las personas que participan dentro de este proceso. Asimismo, desde la década de los noventa el cultivo de caña y la producción de azúcar cruda en El Salvador presentan tasas positivas de crecimiento en sus niveles de producción. La importancia de este tema radica en que el mercado del azúcar se ha ido expandiendo debido a que actualmente se han abierto más puertas para la comercialización internacional de dicho producto. Entre los países a los que se les exporta azúcar son: Canadá, Chile, Portugal, Rusia y recientemente China; prácticamente se exporta a todo el mundo con excepción de África.

Según Salaverría (2016), la agroindustria dedicada al azúcar posee un papel importante en la economía del país, ya que su producción y procesamiento beneficia aproximadamente a 230 mil personas, de las cuales alrededor de 50,000 son beneficiadas de forma directa, mientras que el resto de personas se beneficia de forma indirecta. Este sector contribuye además en la producción del país ya que la producción del azúcar representa el 2.6% (aproximadamente) del Producto Interno Bruto (PIB) de El Salvador. Así, se evidencia que el sector azucarero ha venido creciendo con el paso de los años, con un 54% en las exportaciones de este producto. Gracias a esto, El Salvador constituye el segundo exportador de azúcar más grande de Centroamérica y ocupa desde hace varios años el primer lugar en eficiencia industrial puesto que los ingenios salvadoreños poseen rendimientos más altos en extracción de azúcar por tonelada de caña procesada. Para el caso del aporte en la generación de energía eléctrica, los ingenios producen su propia energía de fuentes renovables lo que ayuda a la formación de excedentes que se inyectan a la red eléctrica nacional, derivándose de esto muchos beneficios como el ahorro de la

importación de derivados del petróleo, ahorro de divisas y aumento en la actividad económica.

Todas las innovaciones y mejoras que ha venido experimentando el sector azucarero en el país han permitido que este sector se logre posicionar en un lugar de bastante peso para el estímulo del crecimiento de El Salvador y la mejora del bienestar de su población. Es por esto que se necesita mejorar la competitividad del azúcar en el país, mediante la implementación de políticas post-neoliberales para evitar impactar negativamente al trabajador salvadoreño, así como aplicando conceptos que vayan más allá de los enfoques tradicionales que, como se mencionó anteriormente, sólo se enfrasan en los componentes macro y micro, que son aspectos que este sector ha logrado cubrir de manera eficiente en el país, por lo que se busca ampliar esa visión y así buscar soluciones que aumenten la competitividad en enfoques que se han dejado de lado, y para ello se estudiará bajo el enfoque de competitividad sistémica. Ya que algunos factores que causan que el país pierda oportunidades en el comercio internacional, no son los grados de tecnificación y optimización de las empresas que buscan dicho posicionamiento internacional, sino que son aquellos que se colocan dentro del marco institucional que les rodea, aspectos que el enfoque de competitividad sistémica puntualiza dentro de los niveles que lo componen. Entre los factores que disminuyen la competitividad del comercio internacional (tanto exportaciones como importaciones) están: altas tarifas, corrupción, burocracia, mala administración en la frontera donde entra la ineficiencia en aduana y las horas de atraso al cumplir con trámites, mala infraestructura de transporte, entre otros. Estos son cuantificados y recogidos por el Foro Económico Mundial (FEM) para formar el Índice de Facilitación del Comercio (ETI, por sus siglas en inglés) en donde el país se ubica en la posición 71 de 138 países. (Mancía & Ortiz, 2014)

Para efectos de investigar la tendencia, los aportes y el impacto que tiene el sector específico del azúcar en el país, se ha tomado en cuenta el período comprendido desde el año 1990 al 2016; puesto que en estos años se implementan políticas de corte neoliberal, que trajeron consigo la introducción y el fortalecimiento de las ideas de competitividad, enfocando dichas políticas y acciones gubernamentales hacia el mejoramiento del mismo, frente al mercado internacional.

Por esta razón, en dicho periodo las exportaciones mostraron un comportamiento fluctuante debido a las políticas implementadas que van enfocadas a promover negociaciones

comerciales internacionales de inversión, competencia y eliminación de obstáculos al comercio a través de la desgravación arancelaria, provocando un cambio estructural en las mismas, es decir, que las exportaciones no tradicionales han tenido un mayor aumento que las exportaciones tradicionales como el café, algodón y caña de azúcar; porque en los años 90 las exportaciones tradicionales representaban el 37.5%, las exportaciones no tradicionales el 40.0% y las exportaciones de maquila el 22.5%. Pero, estas cifras han cambiado significativamente en el 2014, las exportaciones tradicionales representaron el 5.5%, las exportaciones no tradicionales el 75.1% y las exportaciones de maquila rondaron cerca del 20%. En cambio, las importaciones han mostrado un crecimiento acelerado debido a que las importaciones de consumo han generado una mayor contribución, pasando del 25% en 1990 a representar el 40% en 2014 generando una brecha creciente entre las importaciones y las exportaciones de los bienes. (Departamento de Economía UCA, 2016)

A nivel mundial, el azúcar se posiciona como commodity importante en la dieta básica de las personas; por lo que unos 120 países lo producen y aproximadamente 69% de la producción mundial de azúcar cruda se comercializa en los mercados internos, mientras que el 31% restante se comercializa internacionalmente (Peraza, 2006). Los subproductos que se generan de la producción agroindustrial de la caña de azúcar son: azúcar cruda, azúcar refinada, melaza, bagazo y etanol. (Lara, et al., 2012)

Dicho eso, con la siguiente investigación se pretende analizar la competitividad del sector azucarero de El Salvador bajo un enfoque que se salga del molde neoliberal, como lo es el enfoque sistémico mencionado anteriormente, puesto que este puede canalizar los esfuerzos y además tomar en cuenta la participación de todos los actores de la sociedad. Para alcanzar dicho propósito se desarrollarán tres capítulos descritos a continuación:

Dentro del primero se explica un panorama general sobre el comercio internacional y los impactos de la globalización sobre la producción y las exportaciones, así como la importancia de la competitividad. Adicionalmente, se ha recopilado información sobre diferentes enfoques de competitividad, se incluye la diferenciación entre competitividad estructural y neo-estructural, para luego exponer la teoría de competitividad sistémica y sus cuatro niveles analíticos. Finalmente, se expone los antecedentes del neoliberalismo, las políticas que lo caracterizan, su deterioro e incapacidad de dar respuesta a los problemas actuales que aquejan a la mayoría de la población mundial, para así exponer el surgimiento de la necesidad de crear un nuevo paradigma ideológico post-neoliberal. Presentando el

debate actual que existe en torno a ello, donde surgen una serie de propuestas como lo es el caso del nuevo desarrollismo. Para poder plasmar lo mencionado anteriormente se llevó a cabo una revisión bibliográfica.

El capítulo segundo presenta el panorama general del sector azucarero en El Salvador, mediante una serie de gráficos, exponiendo así las tendencias que muestran las estadísticas de una serie de indicadores que permiten explicar el posicionamiento del azúcar en el país. Así como también los aspectos importantes de dichas tendencias, es decir las causas de dichos movimientos. Esto con el fin de enmarcarse en el panorama actual del azúcar y poder desarrollar en el capítulo siguiente, la teoría de la competitividad sistémica aplicada a dicho sector. Para el desarrollo de dicho capítulo se han consultado diferentes bases de datos estadísticos, asimismo para poder explicar dichas tendencias se utilizó artículos, noticias y diferentes archivos bibliográficos que hacen referencia o ayudan a explicar el comportamiento de los datos estadísticos.

Concluyendo, en el tercer capítulo se lleva a cabo la aplicación de la teoría de competitividad sistémica, que a pesar que ésta no ha surgido en un marco post-neoliberal, lo caracterizan una serie de factores que no son compatibles en su totalidad con el enfoque neoliberal, y que permitirá a través de su análisis, la formulación de propuestas que sí se encuentren bajo el paradigma post-neoliberal. Por lo que se realiza el estudio dividido en sus respectivos niveles, aplicándolos al sector azucarero de El Salvador, para luego identificar las debilidades que se presentan y exponer una serie de recomendaciones para mejorar la competitividad de dicho sector, bajo un enfoque post-neoliberal. Así también se presenta el grado en que se desarrolla o aplica de forma efectiva cada nivel que componen la competitividad bajo el enfoque sistémico, para así identificar el nivel que es más eficiente, así como el que necesita más atención para que la competitividad bajo dicho enfoque se desarrolle en plenitud y por ende traiga consigo un aumento en la actividad de este sector, acción que trae consigo una serie de impactos positivos en el entorno y no únicamente en el crecimiento de la actividad económica. Para el desarrollo de dicho capítulo se hace uso principalmente de la información recopilada en entrevistas realizadas al Ingeniero Julio César Arroyo, director ejecutivo de la Asociación Azucarera de El Salvador y al Licenciado Alfonso Goitia, presidente del Colegio de Profesionales en Ciencias Económicas (COLPROCE), asimismo se complementó con información bibliográfica.

1.1. El comercio internacional y la globalización

En general, el comercio internacional permite analizar el conjunto de transacciones que tiene lugar en la economía internacional, en particular, es el intercambio de bienes a distintos países donde se origina la salida de bienes de un país (exportaciones) y entradas de bienes de otros países (importaciones). Los países participan en el comercio internacional, en primer lugar, porque cuentan con diferentes dotaciones de recursos y pueden beneficiarse de sus diferencias mediante una relación de intercambio en donde cada uno hace lo que sabe hacer relativamente bien. En segundo lugar, los países comercializan para conseguir economías de escala en la producción; es decir, si cada país produce un número limitado de bienes a una escala mayor será más eficiente que si produce un número ilimitado de bienes porque no podrá especializarse en ningún bien y no obtendrá ganancias. A lo largo de la historia, la globalización, la tecnología y el progreso de los países han permitido que el comercio internacional tenga cambios en cuanto a su patrón del comercio. Entre los más relevantes están, un incremento en el intercambio de bienes manufacturados y el incremento del comercio de productos minerales y agrícolas, a pesar del tiempo estos bienes siguen teniendo un papel importante en el comercio mundial (Krugman & Obstfeld, 2006)

El comercio mundial y las exportaciones en los países en desarrollo están teniendo una transformación en respuesta a los patrones de la base tecnológica como la innovación, las capacidades tecnológicas y la reubicación que permite aprovechar los bajos costos del transporte y la comunicación. Es decir, que las cadenas de valor internacionales donde se dan todas las actividades para comercializar un producto desde la adquisición de materias primas, la fabricación, la distribución al consumidor final, el uso y la eliminación del producto permitirán fortalecer la competitividad. Así, se generan nuevas oportunidades para que los países puedan ser parte de las cadenas globales y coordinar con las empresas transnacionales y las relaciones informales o contractuales las funciones y los procesos que se dividen y distribuyen alrededor del mundo para aprovechar las ventajas de la base tecnológica. (Avondet & Piñero, 2007)

Según Mortimore, et al. (1997), durante el proceso de globalización, las empresas transnacionales tuvieron un papel importante en el comercio internacional, la inversión extranjera y las transferencias internacionales de tecnología han logrado un mayor

dinamismo en las transacciones económicas. En el año de 1993, un tercio de la producción mundial pertenecía a las actividades de las empresas transnacionales tanto como las empresas matrices y filiales en el exterior, al igual que el volumen de las ventas totales de las filiales extranjeras de las empresas transnacionales excedió el comercio mundial de bienes y servicios no financieros. Es decir, que con el proceso de globalización (progreso técnico y liberalización económica) las empresas transnacionales modificaron progresivamente su patrón de comercio.

Otro aspecto importante del proceso de globalización en el comercio internacional es que ha permitido el progreso de los países desarrollados. En los años ochenta, el comercio internacional de los países desarrollados había llegado al 35% y a finales de los años 90 éste ya había aumentado el 50%, así se puede ver, que estos países son los que le han sacado mayor ventaja al comercio internacional ampliando sus patrones comerciales. El comercio internacional se ha caracterizado por tener una creciente presencia en los países desarrollados a través de los flujos comerciales de la industria electrónica, automotriz, textil, etc., y por el aumento de las exportaciones de manufacturas no basadas en recursos naturales; a pesar de esto son pocos los países que lo han aprovechado debido a la inserción de los países en los Sistemas Internacionales de Producción Integrada (SIPs) de las empresas transnacionales que buscan eficiencia. (Mortimore, et al., 1997)

Estas modificaciones en el comercio internacional afectaron directamente al contenido conceptual de lo que era la noción tradicional del comercio exterior, éste era entendido como "los intercambios de bienes y servicios (que) tienen lugar a través de las fronteras nacionales". Es decir, este concepto ha sufrido una serie de variaciones que han influido negativamente con la evolución del modelo económico mundial que domina en ese periodo, pues éste no gana el protagonismo de los procesos de integración regional como la Unión Europea, Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y NAFTA (North American Free Trade Agreement). En cambio, en la actualidad han surgido diferentes teorías entre la más importante está, la teoría evolucionista que centra su postulado en explicar que el desarrollo del comercio internacional se debe principalmente a la competitividad internacional que se ha logrado gracias al factor tecnológico, es decir, que la innovación es el elemento más importante en el marco de la teoría económica. (Avondet & Piñero, 2007)

Asimismo, el contenido conceptual que ha sufrido cambios a lo largo del proceso de globalización es la relación que existe entre el comercio internacional y el concepto de

competitividad, el cual trata de explicar los beneficios de su desarrollo, los patrones del comportamiento y los factores de los que depende. A través de los años son diversas las variables que se han seleccionado como determinantes en el comercio como la dotación de factores productivos y el rendimiento de los mismos, especialmente en la década de los setenta la teoría y la evidencia empírica se centró en otras variables como la productividad de cada economía y se dejó a un lado el desarrollo y el cambio tecnológico. (Avondet & Piñero, 2007)

1.2. Comercio Internacional y Competitividad

Actualmente las innovaciones tecnológicas que se han dado a lo largo del mundo han modificado la forma en que se produce y se comercia, dándole paso a la globalización; la cual, descansa sobre dos bases importantes que son la Inversión Extranjera Directa (IED) y las exportaciones, entre otras. (Mortimore, citado en Avondet & Piñero (2007))

A causa de la rápida expansión tecnológica generada por la globalización, el comercio internacional ha sufrido cambios a lo largo de los años y los países subdesarrollados se han puesto como objetivo la innovación, reubicación (reducción de costos) y mejoramiento de las capacidades tecnológicas. Este cambio comienza a darse en los años 70, puesto que hasta mediados de esa década dentro de los países capitalistas desarrollados existía un modo de desarrollo basado en la acumulación de capital y un modo de regulación que se originó desde la segunda guerra mundial; así, a partir de los 70 se reconoce la importancia de la relación entre progreso técnico y comercio internacional, lo que se logró debido a las aportaciones que realizó Posner (1961: modelo de brecha tecnológica) y Vernon (1966: modelo de ciclo del producto). Más adelante, los países menos desarrollados comenzaron a imitar a los desarrollados y a estandarizar los productos y es así como logran obtener una ventaja comparativa en base a una mano de obra relativamente barata. (Avondet & Piñero, 2007)

Según Salvatore D. (1995, citado en Avondet & Piñero (2007)), el comercio es un producto de los cambios que se dan con el tiempo en la tecnología y es por esto que los modelos de Posner y Vernon se pueden considerar extensiones del modelo de Heckscher-Ohlin (H-O). Pero éstos, se diferencian en que tratan de explicar la ventaja comparativa dinámica con respecto a nuevos productos y procesos de producción, en cambio el modelo H-O lo realiza

utilizando la ventaja comparativa estática.

La ventaja comparativa es diferente a la ventaja competitiva, aunque a veces se confundan ambos términos. La primera viene dada por las diferencias de los costos de los insumos (ej. mano de obra, capital, etc.) y la segunda por las diferencias en la capacidad de transformar dichos insumos en bienes y servicios de manera que se pueda obtener la máxima utilidad. Las confusiones se dan porque, según Chudnovsky y Porta (1990), la competitividad internacional se utiliza para referirse a ventajas comparativas, pero ambas no significan lo mismo porque se ha venido modificando la percepción de las causas del flujo de bienes entre países y el de su comercio. (Avondet & Piñero, 2007)

A partir de los años 80 surgen nuevas corrientes de pensamiento, una de ellas es la “Nueva Teoría del Comercio Internacional” y otra es la “Teoría del Crecimiento Endógeno”, las cuales se han encargado de analizar los supuestos neoclásicos para poder adaptarlos a la actualidad. (Barcenilla Visús y López Pueyo C., citados en Avondet & Piñero (Avondet & Piñero, 2007)

1.2.1. Competitividad: Definición

Competitividad es un concepto con una gran variedad de definiciones abordadas desde diferentes perspectivas. Es por esto que competitividad no tiene una sola definición, ya que tanto economistas, académicos, organizaciones, gobiernos y empresas, le dan un significado diferente; un ejemplo de esto es cuando se menciona la competitividad empresarial, la de los países, la industrial, etc. También, más recientemente, han surgido nuevas definiciones como la competitividad estructural, sistémica y la de Porter. (Berdugo, 2014)

De esta manera, se puede decir que la dificultad para poder definir la competitividad radica en que, dependiendo del marco teórico, el grado de agregación y del enfoque de medición que se utiliza, así será como este concepto será definido. Un ejemplo de esto se puede ver desde el enfoque neoclásico, el cual sostiene que la competitividad es un problema que las empresas deben resolver mediante la asignación eficiente de los factores de producción para poder permitirle el control y poder sobre un área determinada del mercado; asimismo, el Estado debe intervenir mediante la creación de políticas macroeconómicas que faciliten la labor al empresario. (Benavides, et al., 2004)

Estas discrepancias y debates acerca de la competitividad son muy antiguas, casi como el comercio mismo. El enfoque de la escuela clásica (S. XVIII) se centra en la productividad del trabajo y sostiene que ésta es la principal fuente de diferenciación internacional entre países, por lo que cada nación debe especializarse en aquella producción que realice con una mayor eficiencia. En 1776, Adam Smith afirma que un país debe producir aquel bien que tenga una ventaja absoluta frente a los demás; por otro lado, David Ricardo en 1817 modificó la teoría y planteó que no es necesaria la existencia de diferencias absolutas en la productividad del trabajo para ser capaz de especializarse y comercializar, ya que solamente es necesaria una diferencia productiva relativa. Una versión más actual del modelo Ricardiano es la de H-O, modelo neoclásico, el cual sostiene que las distintas dotaciones de factores entre países provocan diferencias de productividad; asimismo, al igual que las previas teorías, asume mercados perfectamente competitivos, rendimientos constantes de escala e inexistencia de costos de transporte. (Avondet & Piñero, 2007)

Contrario al enfoque neoclásico, se han originado explicaciones que abordan el tema desde una perspectiva más extensa y compleja, puesto que abarcan otros factores que tienen incidencia en la competitividad de las empresas. Por esta razón, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE o OECD: por sus siglas en inglés: Organisation for Economic Co-operation and Development) (1992: 243), la competitividad es estructural debido a que ésta resulta de las interacciones entre innovación, organización empresarial y marco institucional de la economía. Sin embargo, existen también autores que contradicen el concepto anterior (Fajnzylber, Ramos, Peres, Esser, etc.), los llamados neo-estructuralistas; estos autores, han realizado un análisis más complejo y profundo sobre la competitividad con un enfoque más amplio que integra el entorno económico, social y político de las empresas. (Benavides, et al., 2004)

1.2.2. Competitividad estructural y neo-estructural

A partir de los años 80 la OCDE creó el enfoque Estructural debido a la insatisfacción que se tenía con la explicación sobre competitividad del enfoque tradicional, según Guimarães (E. P.: 1997, p.4) con el objetivo de sistematizar las distintas nociones y definiciones sobre la competitividad. (Avondet & Piñero, 2007)

Esta nueva definición destaca a la innovación como factor eje del desarrollo económico, asimismo, Chudnovsky y Porta (1990), sostienen que las características estructurales de una economía que afectan la competitividad de las empresas son el tamaño del mercado nacional, el nivel de concentración de las industrias, las relaciones entre los distintos sectores de producción, la infraestructura tecnológica y científica, tasa de ahorro e inversión, sistema de financiamiento, entre muchos otros más. (Avondet & Piñero, 2007)

Por otro lado, como se ha mencionado antes, contrario a éste enfoque estructuralista, surge el enfoque neo-estructuralista. Según Fajnzylber (1990), este último plantea que la competitividad se encuentra asociada a la capacidad de una nación, sector productivo o empresa, de aumentar su participación e inclusión en los mercados en los que compite, mediante la creación de valor agregado en los procesos productivos, incrementando la retribución para los factores productivos y mejorando las condiciones del stock de capital. Siguiendo esta línea de pensamiento, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL: 1990), sostiene que un país es competitivo cuando posee la capacidad de incrementar o por lo menos mantener su posición dentro del mercado internacional, llevando siempre a la par y simultáneamente el alza del nivel de vida de la población. (Benavides, et al., 2004)

Los planteamientos del neo-estructuralismo muestran el momento de cambio en la discusión acerca del desarrollo económico sobrepasando los estudios del enfoque neoclásico y utilizando las bases del enfoque estructuralista logran incorporar de forma más sistemática el diseño de la política económica. (French Davis, 1988: 38, citado en Benavides (2004))

1.2.3. Competitividad sistémica

La idea que apoya el favorecimiento al libre mercado y a la libre competencia como medida clave para el desarrollo de la economía, se encuentra ligada a pensamientos de orden neoliberal y neoclásico. En cambio, contrario a esta, la idea de darle una mayor responsabilidad al Estado para orientar las acciones del mercado, está ligada con pensamientos estructuralistas y neo-estructuralistas. Sin embargo, los autores Savel (1987) y Esser (1996) sostienen la importancia que se le debe dar a la cooperación entre mercado y Estado, es decir que ese debate, debe ser regulado por la participación de ambos con el fin común de mejorar el desarrollo y fortalecimiento de la competitividad sistémica. (Benavides,

et al., 2004)

Cuando se parte de los puntos de vista de la visión estructural, pero se incorporan nuevas variables de estudio y análisis más complejos se llega a la definición de competitividad sistémica, la cual se define por un carácter circular, es decir que las empresas no pueden llegar a ser más competitivas que las que el entorno en el que se encuentran se los permita. Según Zamora, ese carácter circular muestra que el desarrollo viene determinado por un esfuerzo conjunto, sistémico y eficaz de gobierno, empresas y sociedad para poder superar las limitaciones y crecer a un mismo ritmo. (Avondet & Piñero, 2007)

Messner y Meyer-Stamer (1994), plantean que para lograr un desarrollo industrial exitoso se debe contar con la participación del gobierno y las instituciones no gubernamentales, las cuales actúen con el objetivo de fortalecer la competitividad de las empresas, por lo que los factores micro de las empresas y los factores macro de las condiciones económicas deben trabajar juntos. Por esta razón, se crea el concepto de competitividad sistémica, el cual parte de una integración de los niveles analíticos: meta, macro, micro y meso; los cuales tienen impacto en las empresas de forma local, regional, nacional y supranacional, siendo ésta una definición de competitividad más amplia. (Berdugo, 2014)

Según Meyer-Stamer (2008), este concepto va más allá del punto de vista ortodoxo de la economía, que solamente toma en cuenta un nivel macro y micro, eso significa que opta por un enfoque basado fundamentalmente en ideología.

Lo interesante de la competitividad sistémica es que busca la creación de un proyecto de transformación social, elaborando estructuras sociales adecuadas dentro del nivel meta para poder solventar problemas de competitividad a través de una integración de la sociedad que estimule el sector empresarial y promueva la solidaridad de dicho sector con los demás sectores de la sociedad. Asimismo, ofrece un planteamiento que permite perseguir y alcanzar una mejor posición competitiva de las empresas, los sectores productivos y el país en general. Pero, siempre existe el problema en que se debe crear armonía entre los distintos niveles debido a que los intereses económicos y políticos privados e individualistas crean un obstáculo para el aumento del “bienestar social de las grandes mayorías.” (Benavides, et al., 2004)

Es por este motivo que, de acuerdo con Benavides, et al. (2004), la competitividad necesita más que tan solo un correcto sistema de precios, se necesita una cooperación de los esfuerzos a nivel social y política económica que influya al desarrollo tecnológico e incrementa la calificación de la mano de obra y así aumentar la productividad. Esto significa que las políticas macroeconómicas deben facilitar una adecuada asignación de recursos y utilizar tres tipos de políticas:

- Políticas que estimulen a los mecanismos de mercado, aumentando su transparencia y reducir costos de información brindada por los agentes económicos.
- Políticas horizontales encaminadas a evitar la discriminación entre sectores productivos. Por ejemplo, la capacitación de recursos humanos y la difusión de tecnología.
- Políticas de intervención directa a nivel sectorial, las cuales actuarán cuando las políticas horizontales no tengan el impacto esperado desde una perspectiva social.

Como se puede observar, de acuerdo a Meyer-Stamer (2008), el concepto de competitividad sistémica fue creado como un esfuerzo para superar las discusiones dicotómicas sobre el Estado y mercado, la cual lideraba la mayoría de discusiones en la década de los 80 y a comienzos de los 90. A esto se le puede agregar la opinión de Avondet & Piñero (2007), quienes sostienen que éste es un nuevo término para determinar qué actividades económicas le permitirán a un país encabezar la carrera del comercio mundial. Asimismo plantean que la competitividad es mucho más que productividad, ya que resulta de la relación de factores económicos, geográficos, políticos y sociales que forman parte esencial para el desarrollo de un país. (Ubfal: 2004, citado en Avondet & Piñero (2007))

Así queda evidente que la competitividad sistémica tiene como objetivo primordial la integración social, al exigir no solamente reformas económicas, sino que éstas deben ser acompañadas de una transformación social. Uno de los obstáculos que enfrentan los países subdesarrollados para poder mejorar su competitividad sistémica radica en erradicar la fragmentación social que existe y crear mejoras en la capacidad de aprendizaje y fundamentalmente la capacidad para responder con rapidez y eficacia ante los requerimientos del ajuste. (Esser, et al., 1996)

Klaus Esser es el autor que introduce el concepto de competitividad sistémica y sostiene que el elemento más importante que diferencia este concepto al resto es la existencia entre cuatro niveles analíticos, como se mencionaba anteriormente; los cuales son: nivel meta,

macro, micro y meso. (Avondet & Piñero, 2007)

1.2.3.1. Nivel Meta

Dentro del nivel meta se encuentran los conceptos de gobernabilidad y competitividad industrial, por lo que se encuentra constituido por esquemas de organización política y económica dirigidos a mejorar el desarrollo y la estructura competitiva de la economía como conjunto. Asimismo, este nivel incluye factores socioculturales, escala de valores, capacidad estratégica y política y esquemas básicos de organización política, jurídica y económica. (Berdugo, 2014)

Según Esser, et al. (1996), para un buen funcionamiento dentro del nivel meta se necesita que exista un consenso acerca del modelo "orientación al mercado y al mercado mundial", concordancia con los rumbos a tomar para alcanzar los intereses del futuro imponiéndose a los intereses del presente y conciencia en el rumbo que se tomará concretamente. Para poder resolver los problemas se hace evidente que exista una separación entre Estado, empresa privada y organizaciones intermedias; puesto que, es mediante esa separación que se logra la organización autónoma, procesos de aprendizaje independientes y desarrollo de una fuerte capacidad de anticipación. También, de dicha separación se logra dar paso a un Estado autónomo y eficiente, y de forma simultánea los grupos de actores sociales, tanto privados como públicos, cooperan y ayudan a relacionarse entre sí.

1.2.3.2. Nivel Macro

Este nivel cumple la función de factor externo a la empresa, afectando la competitividad con diversas consecuencias tanto en el balance financiero de ésta, así como en los diferentes actores sociales que contribuyen con la acción de la misma. Las políticas económicas implementadas son establecidas por el gobierno y los efectos de éstas son absorbidos por las empresas, por lo que, dentro de este nivel, no tienen control sobre los efectos que experimentan puesto que éstos vienen del entorno. (Benavides, et al., 2004)

Según la CEPAL (2001, citado en Berdugo (2014)), el nivel macro se encuentra constituido por la vinculación de la estabilización económica y liberalización, y conlleva cierta capacidad

de transformación. Es decir, está conformado por condiciones macroeconómicas estables, normalmente por una política cambiaria realista y una comercial que pueda estimular la industria local.

De acuerdo con Esser, et al. (1996), las experiencias de los años 70 y 80, lograron demostrar que la inestabilidad macroeconómica afecta de gran manera la operatividad de los mercados y de igual manera el crecimiento de la economía. Una de las fuentes más fuertes de inestabilidad macroeconómica son los déficits presupuestarios y de la balanza de pagos, entre otros; ya que estos aumentan la inflación existente y obstaculizan la inversión, porque limita la obtención de créditos. Por otro lado, con el déficit de la balanza de pagos se abona la deuda externa, debilitando así la inversión y ralentiza la importación de bienes de capital, perjudicando el crecimiento nacional.

Es por esto que la estabilización del nivel macro es importante y debe utilizar medidas de corte fiscal y presupuestario, monetario y cambiario; sin embargo, se ve afectado por las siguientes razones que Esser, et al. (1996), considera:

- Las políticas restrictivas que se aplican para contrarrestar la inflación afectan no sólo el consumo sino también las inversiones, lo que ahonda en la disminución del crecimiento de la economía nacional.
- Medidas de estabilización a nivel macroeconómico son afectadas por reformas estructurales paralelas, como por ejemplo la reforma del sector económico estatal, reforma de política exterior y el desarrollo de un sector financiero efectivo.
- Los beneficios del ajuste tardan demasiado en hacer efecto, en cambio sus costos se ven reflejados inmediatamente, por lo que la producción, la inversión y el trabajo disminuyen al principio.

Lo anterior da a conocer que, dentro de este contexto macroeconómico, para que se logre una estabilización, es necesario que el gobierno no solamente proporcione reformas estrictas, sino que también logre una organización y una relación de todas las fuerzas reformadoras con el objetivo de recuperar el equilibrio de la economía, tanto interna como externamente, y así obtener apoyo internacional. (Esser, et al., 1996)

1.2.3.3. Nivel Meso

Este nivel, según Benavides, et al. (2004), se refiere a la estructura institucional y consiste en el desarrollo de la infraestructura, educación, tecnología, relaciones laborales, medio ambiente y desarrollo regional. Uno de los principales actores es el Estado, así como también las organizaciones gremiales, universidades, centros de investigación y capacitación, sin olvidar los organismos nacionales e internacionales de cooperación. Lo anterior se puede resumir al decir que en el nivel meso se encuentra el Estado y todas aquellas agrupaciones que desarrollen políticas de apoyo específico y fomenten la formación de estructuras de mercados de factores y estimulen el aprendizaje entre los diferentes sectores.

Las políticas que establecen los actores mencionados anteriormente cuentan con la característica de ser selectivas, puesto que están dirigidas a consolidar actividades productivas que ya poseen fortalezas estratégicas. Es por esto que las acciones tienen que estar enfocadas, primeramente, en los clusters (grupos de industriales o agroindustriales) que posean un potencial de desarrollo; en segundo lugar, deben dirigirse al desarrollo de un ambiente eficiente para facilitar la construcción de estructuras adecuadas que permitan a las empresas con potencial de desarrollarse dentro de grupos con mejor desempeño; y en tercer lugar, deben enfocarse en fortalecer la infraestructura material e inmaterial en los sectores con menor desarrollo, dentro de las cuales los clusters pueden desarrollarse de una mejor manera. (Benavides, et al., 2004)

Los patrones políticos situados dentro del nivel meso, es decir el entorno empresarial, ha tomado importancia a lo largo del tiempo debido a los cambios tecnológicos-organizativos y a la superación del paradigma tradicional de producción fordista. Las redes de colaboración inter-empresarial a nivel micro trabajan en conjunto con el aprendizaje y la innovación y relaciones de cooperación, junto con los clusters; es este mecanismo que da lugar a la espina dorsal de la política local activa. En cuanto a la capacidad tecnológica, ésta se encuentra basada en stocks de conocimientos y procesos de aprendizaje acumulativo que son demasiado complicados de transferir de país en país, por lo que comienzan a surgir ventajas competitivas específicas de cada nación que no son fáciles de copiar.

En conclusión, según Esser, et al. (1996), el nivel meso se constituye como un problema de organización y gestión, cuyo objetivo consiste en desarrollar una estructura institucional

eficiente y promover la capacidad de interacción estrecha entre actores privados y públicos dentro de los clusters. Así, comienzan a surgir, dentro de las regiones involucradas, redes de colaboración que engloban organizaciones empresariales, asociaciones, administraciones locales, sindicatos, universidades, e institutos técnicos. Dichas redes se encuentran ubicadas entre el mercado y el Estado, utilizando estrategias fundamentales y gestionando una política no estatista de programas de reconversión económica, formación activa de estructuras regionales y nacionales.

1.2.3.4. Nivel Micro

Al nivel micro se realizan un conjunto de esfuerzos para alcanzar una mayor productividad empresarial, con el objetivo de organizar y optimizar los diversos recursos con los que se cuentan. Por lo que, dentro de este nivel, las empresas tienen como meta alcanzar la eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez de reacción de manera simultánea, por lo que depende de redes de colaboración mutua. (Benavides, et al., 2004)

Para conseguir los propósitos anteriores, el nivel micro, constituido por requerimientos tecnológicos e institucionales, cuenta con una capacidad empresarial para desarrollar procesos de mejora y fortalecer las redes de empresas. (CEPAL, 2001, citado en Berdugo (2014)). Esto es importante porque un sector de actividad económica no logra ser competitiva por sí misma, porque necesita apoyo de su entorno por medio de alianzas que pueda crear. Por esta razón, el nivel micro se basa en la interacción, ya que mediante las interacciones estratégicas se logra el aprendizaje y la innovación, especialmente durante el proceso de creación de ventajas competitivas dinámicas. Asimismo, se encuentran dentro de este sector estrategias empresariales, mejores prácticas en el ciclo de producción, capacidad de gestión, integración en redes de cooperación tecnológicas, gestión de la innovación, interacción entre proveedores y productores y logística empresarial. (Berdugo, 2014)

Según Esser, et al. (1996), las empresas y las organizaciones realizan una reorganización en gran escala para afrontar con éxito las nuevas exigencias (transformaciones), las cuales deben llevarse a cabo a nivel interno y externo (entorno). Esto requiere algo más que cambios incrementales, necesita que se dé una consecución simultánea de eficiencia, flexibilidad, velocidad de reacción y calidad, lo cual implica la introducción de amplios

cambios, por medio de combinaciones creativas de innovaciones organizativas, sociales y técnicas, en los siguientes planos:

- Organización de la producción: Dentro de este plano se tiene como objetivo reducir los tiempos de producción, sustituir las cadenas de ensamblaje tradicionales y disminuir las existencias en depósito y los costos del capital de giro.
- Organización del desarrollo del producto: Se disminuyen los tiempos de producción y comercialización y se fabrican productos con una mayor eficiencia y se comercializan con mayor facilidad, mediante la organización de diferentes fases del desarrollo y la reintegración del mismo.
- Organización y relaciones de suministro: Las empresas se concentran en una especialidad que asegura su competitividad al reducir la profundidad de fabricación y reorganizan el suministro introduciendo sistemas articulados *just-in-time* y reorganizan su pirámide de subcontratación mediante la reducción de la cantidad de proveedores directos, entre otros.

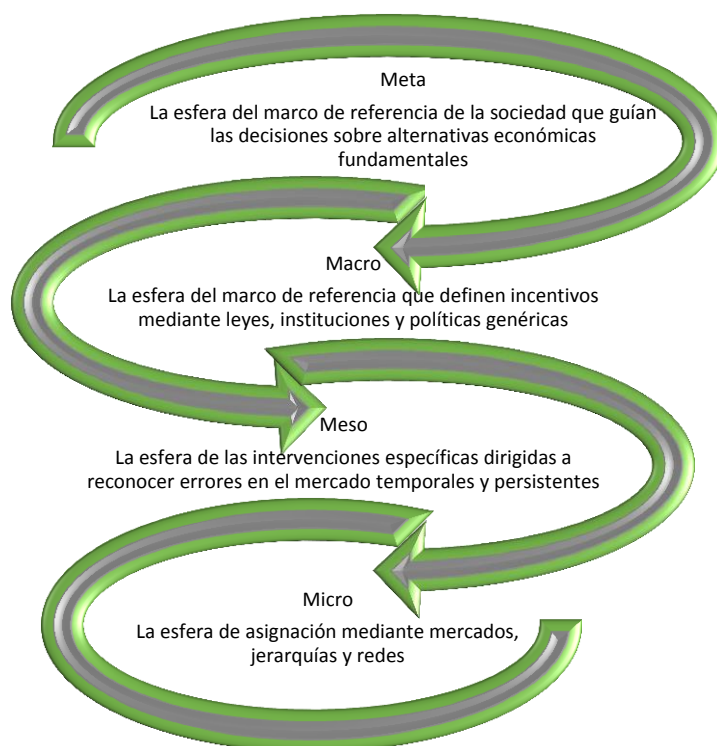
Los requerimientos de las empresas mantienen un vínculo estrecho con los de su entorno, y es por esto que las empresas que se encuentran dentro del mercado mundial no compiten aisladamente sino que lo hacen dentro de los clusters industriales (“grupos empresariales organizados en redes de colaboración”), y su desarrollo radica en la efectividad de las locaciones industriales; es decir, de la estrecha relación con instituciones educativas, universidades, instituciones de información y extensión tecnológica, centros de Inversión y Desarrollo (I+D), organizaciones sectoriales no estatales, entre otras. (Esser, et al., 1996)

1.2.3.5. Importancia y aportes de la competitividad sistémica

Los cuatro niveles que posee la competitividad sistémica están conformados por ciertos factores que interactúan entre sí, los cuales moldean las habilidades de los países que le permitan prosperar de forma acelerada dentro de la economía mundial cada vez más competitiva. El nivel micro es en donde las empresas compiten en los mercados, pero existen alianzas y conexiones con las empresas que emergen para mantener sus esfuerzos competitivos; en el nivel meso, se dan intervenciones selectivas para apoyar el esfuerzo de las empresas y crear una ventaja competitiva. El nivel macro es el de instituciones genéricas,

políticas económicas y marcos de referencia específicos; y finalmente, el nivel meta, que consiste en orientaciones básicas en una sociedad y otras variables. (Meyer-Stamer, 2008)

Figura 1. Los cuatro Niveles de la Competitividad Sistémica



Fuente: Elaboración propia en base a la Figura 1 de Systemic Competitiveness and Local Economic Development por Meyer-Stamer (2008). Para mayor comprensión y detalle de los cuatro niveles de la competitividad sistémica remitirse al Anexo 1.

A continuación, se presenta un cuadro síntesis sobre los actores fundamentales y medidas respectivas a cada nivel de la competitividad sistémica:

Cuadro 1. Actores fundamentales y medidas de los Niveles de la Competitividad Sistémica

META	
ACTORES FUNDAMENTALES	MEDIDAS
<p><i>Estado y Gobierno</i></p> <p><i>Empresas Privadas</i></p> <p><i>Organizaciones intermedias</i></p>	<p>1- Creación de una organización autónoma mediante la clara separación entre el Estado, las empresas privadas y las organizaciones intermedias, de forma que se creen procesos de aprendizaje intrínseco, diálogos que involucren la participación del gobierno y los actores sociales para buscar soluciones óptimas, para que esto se pueda lograr se debe depender de la flexibilidad y responsabilidad. (Messner & Meyer-Stamer, 1994)</p> <p>2- Estado autónomo y eficiente.</p> <p>3- Creación de estructuras en la sociedad que permitan promover la capacidad creativa de la sociedad y así aumentar la modernización económica.</p> <p>4- Establecimiento de reformas macroeconómicas paralelo al mejoramiento de la capacidad de regulación y conducción.</p> <p>5- Dialogo constante entre los grupos sociales más importantes para poder fortalecer las ventajas de innovación y competitividad del país.</p> <p>6- Generar consenso social de los objetivos que se han planteado y dependerá de la cultura de la sociedad que exista integración nacional. (Otero, et al., 2006)</p> <p>7- Deben existir normas y leyes claras, seguridad, transparencia y credibilidad institucional. (Otero, et al., 2006)</p>

MACRO	
ACTORES FUNDAMENTALES	MEDIDAS
<i>Estado y Gobierno</i>	<p>1- Existencia de una política cambiaria realista y política comercial que tenga por objeto estimular la industria local (CEPAL, 2001. Citado en Berdugo (2014)). Además de las anteriores también debe apoyarse de políticas presupuestarias y monetarias para disminuir la inflación, mantener la estabilización macroeconómica. (Esser, et al., 1996)</p> <p>2- Disminución o eliminación del déficit presupuestario y de la balanza de pago por medio del establecimiento de una política fiscal responsable que logre promover la confianza y la transparencia. Asimismo, debe incentivar el uso justo del presupuesto público y el aumento de la productividad de la inversión. (Otero, et al., 2006)</p> <p>3- Reformas estructurales paralelas, por ejemplo, la reforma del sector económico estatal y la reforma de la política de comercio exterior.</p> <p>4- Debe existir un esfuerzo político considerable, el gobierno debe establecer las reformas necesarias y obtener el apoyo internacional.</p> <p>5- Establecimiento de una política de competencia que promueva el bienestar de la población. Se debe evitar la formación de monopolios, mejorando la competitividad local e internacional. (Otero, et al., 2006)</p> <p>6- Mantener una política comercial que le permita al país ser competitivo en el mercado internacional. (Otero, et al., 2006)</p>

MESO	
ACTORES FUNDAMENTALES	MEDIDAS
<p><i>Estado y Gobierno</i></p> <p><i>Organizaciones gremiales</i></p> <p><i>Universidades</i></p> <p><i>Centros de investigación y capacitación</i></p> <p><i>Organismos nacionales e internacionales de cooperación</i></p>	<p>1- Las políticas deben ir dirigidas a la mejora del desarrollo de los clusters, del ambiente en que las empresas se relacionan y al fortalecimiento la infraestructura de los sectores de menor desarrollo. (Benavides, et al., 2004)</p> <p>2- Establecer ventajas comparativas mediante la creación de stocks de conocimientos y procesos de aprendizaje acumulativos.</p> <p>3- Se necesita reconstruir y extender los asentamientos industriales y las regiones económicas, así como mejorar y optimizar las exportaciones del país. (Messner & Meyer-Stamer, 1994)</p> <p>4- Se deben mejorar las infraestructuras industriales (materiales y no materiales) para permitir la obtención de una especialización y poder ser introducida al mercado internacional. (Messner & Meyer-Stamer, 1994)</p> <p>5- Es necesaria la interacción entre actores privados y públicos para que no surja ningún obstáculo en el establecimiento de las metas y objetivos de común beneficio. (Messner & Meyer-Stamer, 1994)</p> <p>6- Es importante que se dé una fuerte y estable gestión económica con políticas activas de fomento a las exportaciones junto con una política arancelaria moderada.</p> <p>7- Se deben crear ventajas comparativas mediante factores especializados, los cuales son difíciles de copiar por la competencia. (Otero, et al., 2006)</p> <p>8- Proteger a las industrias nacientes, así lograr un pleno y eficiente proceso de aprendizaje.</p> <p>9- El Estado debe contar con políticas de innovación y creación, puesto que en ellas reside el nivel de crecimiento del país. (Otero, et al., 2006)</p>

MICRO	
ACTORES FUNDAMENTALES	MEDIDAS
Empresas	<p>1- Son necesarias las alianzas empresariales para lograr los objetivos, y mediante las interacciones estratégicas que facilitan el aprendizaje y la innovación. (Berdugo, 2014)</p> <p>2- Las empresas realizan una reorganización en gran escala para afrontar de manera efectiva y eficiente las transformaciones o nuevas exigencias del mercado, esto debe darse a nivel externo como interno. (Esser, et al., 1996)</p> <p>3- Se debe de dar una organización de producción para disminuir los tiempos, las existencias en depósito y los costos. Dentro de este último se incluye la especialización mediante la organización y relación de suministro. (Esser, et al., 1996)</p> <p>4- Para crear productos con mayor eficiencia se debe de dar una organización de desarrollo de producto. (Esser, et al., 1996)</p> <p>5- Los clusters les permiten a las empresas no competir de manera individual en el mercado internacional, sino que lo hacen en conjunto (Esser, et al., 1996). Por lo que se deben crear políticas de industrialización permite que se creen relaciones estrechas entre empresas y se logre incrementar la competitividad de las empresas y asimismo la del país. (Messner & Meyer-Stamer, 1994)</p> <p>6- Las empresas deben mantenerse en constante cambio e innovándose, ya que el mercado está en continuo movimiento, al igual que la oferta y la demanda. Debiendo adoptar nuevas técnicas, procesos y requerimientos.</p>

Fuente: Elaboración propia en base a Esser, et al. (1996)

Uno de los aportes que da la competitividad sistémica es que busca crear condiciones macroeconómicas adecuadas que posibiliten la construcción de un proyecto de transformación social, lo cual se logra mediante el nivel meta, en donde se crean estructuras sociales que desarrollen patrones adecuados de organización social y una orientación a valores compartidos por actores sociales que estimulan al sector empresarial y promueva a su vez la solidaridad de ese sector con el resto de la sociedad. (Benavides, et al., 2004) Estas condiciones macroeconómicas se logran no en base a condiciones ideales en términos de capacidad y gobernabilidad, sino que se basa en la comprensión real de la existencia de problemas de definición, formulación de propuestas de acción y de implementación. (Meyer-Stamer, 2008)

Según Benavides, et al. (2004), la competitividad sistémica es un planteamiento integral y complejo; integral porque demanda un trabajo conjunto por parte de las instituciones del gobierno y las empresas privadas, aquí se evidencia la importancia del papel que desempeña el mercado y el Estado para fomentar la competitividad. Es decir, es importante la intervención del Estado para regular los mercados y evitar que se dé una concentración de mercado (grandes empresas se apropian de grandes excedentes), y que la participación de las empresas en la generación de ese excedente sea equitativa. Aquí vuelve a entrar en juego la característica que tiene la competitividad sistémica, que es la integración, ya que para que lo anterior se logre es necesario incluir a los sectores económicos que se encuentran rezagados junto con los sectores dinámicos, y el gobierno debe dar apoyo en las áreas de capacitación, tecnología, vínculo a mercados internacionales, etc.; para que así, puedan tener un mecanismo de defensa contra las amenazas que existen en el mercado y logren aprovechar las oportunidades que se les presenten.

La transformación social que se puede lograr con la competitividad sistémica se facilita con el cumplimiento de los cuatro niveles: micro, meta, meso y macro, ya que estos análisis incorporan a los diferentes actores de la sociedad y el mercado, dando así una mejor capacidad de construcción y aporte de cada uno de estos actores; asimismo, mejora la posición competitiva de las empresas. Es a través de ello que este nuevo concepto de competitividad rompe con los esquemas tradicionales de Estado contra mercado (cooperación contra individualismo). Sin embargo, no se debe olvidar que siempre existen obstáculos que impiden la consecución de los objetivos anteriores, el más relevante que se puede mencionar es el del choque de intereses económicos y políticos, los cuales merman el

bienestar social de la mayoría. (Benavides, et al., 2004) Cabe señalar que quizás este sea uno de particular importancia en El Salvador.

1.3. Competitividad y exportaciones

La competitividad y las exportaciones son aspectos que, si bien no son sinónimos, dependen el uno del otro. Las exportaciones son consecuencia de la competitividad, es decir, que las exportaciones dependen en gran medida de la calidad del ambiente en que operan las empresas, las facilidades con las que cuentan para innovar y para aprovechar las oportunidades comerciales. Asimismo, un país puede mejorar su posición competitiva en el comercio internacional cuando se adaptan a los procesos de globalización e innovación por medio de la introducción de nuevos productos o productos diferenciados y la introducción de innovaciones tecnológicas en los procesos que impulsan el crecimiento de las exportaciones. (Avondet & Piñero, 2007)

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) afirma que el papel de la competitividad en las exportaciones es asegurar el incremento en la participación del mercado por medio de la diversificación de la canasta de exportaciones, el aumento sostenido de las tasas de crecimiento, de las habilidades en las actividades de exportación, del contenido tecnológico y la ampliación de las empresas locales capaces de competir internacionalmente; logrando que la competitividad se vuelva sustentable y se incrementen los ingresos para los países. La perspectiva anterior que utiliza la UNCTAD es evolucionista porque aleja a los países de las exportaciones primarias hacia las exportaciones de productos con un mayor contenido tecnológico y les permite a las economías de los países obtener un mayor potencial y desarrollar sus capacidades tecnológicas. (Romo Murillo & Musik, 2005)

En el contexto del proceso de globalización si bien las innovaciones tecnológicas son necesarias para promover la competitividad de las exportaciones, éstas no son suficientes, porque al industrializarse los países necesitan una política nacional que influya en las estrategias de las empresas transnacionales. Es decir, se necesitan estrategias donde coincidan los objetivos nacionales y los objetivos de las empresas transnacionales para lograr un mayor impacto positivo de las operaciones hacia el resto de la economía. Los países eligen estas estrategias en base a sus objetivos en términos del modelo de

desarrollo, de su competitividad internacional, de su capital humano, su esfuerzo tecnológico y sus ingresos de inversión extranjera directa. Algunas estrategias principales de los países en desarrollo son las siguientes (Mortimore, et al., 1997):

- **Estrategia autónoma:** Se enfoca en el desarrollo de las capacidades de las empresas nacionales, inicialmente por actividades sencillas y luego profundizándolas rápidamente aplicando políticas industriales que afectan las actividades comerciales, financieras y la estructura tecnológica e industrial, igualmente aplicando restricciones selectivas o totales a las inversiones extranjeras directas e incentivando a las importaciones de tecnologías. Todas estas intervenciones se realizan en el marco de un régimen comercial orientado a las exportaciones y otorgando subsidios o incentivos cuando los resultados de las exportaciones son positivos. Los países que han implementado esta estrategia son Japón, Corea del Sur y Taiwán.
- **Estrategia proactiva:** Ésta se enfoca en la inversión extranjera directa y las exportaciones a través de las redes globales de las empresas transnacionales. La política está orientada a incentivar a las empresas transnacionales a extender sus sistemas internacionales de producción integrada en las actividades identificadas como prioritarias del gobierno central. Las actividades de estas empresas están orientadas a actividades manufactureras de mayor valor agregado y con una mayor innovación tecnológica. El mejor ejemplo de la aplicación de esta estrategia es Singapur.
- **Estrategia Semi-Activa:** Se enfoca en la inversión extranjera directa y las exportaciones a través de las redes globales de las empresas transnacionales, pero las herramientas son diferentes ya que utiliza un régimen de apertura a las inversiones extranjeras directas aplicando incentivos a las exportaciones manufactureras, con una buena infraestructura de exportación, mano de obra barata y fácil de capacitar aunque en ocasiones se desatendió la capacitación de los recursos humanos y el sector manufacturero nacional tendió a desarrollarse en forma aislada del sector exportador. Los países que han implementado esta estrategia son Malasia, Tailandia.
- **Estrategia Pasiva:** Se basa principalmente en políticas horizontales, caracterizadas por una fuerte apertura (liberalización) de la economía y desregulación de los mercados

como mecanismos de atracción de altos montos de la inversión extranjera directa. El mejor ejemplo de la aplicación de esta estrategia es España.

Por tanto, para lograr el desarrollo de la competitividad en las exportaciones es necesario realizar inversiones como adquisiciones, mejoras en la ingeniería, el diseño, eficiencia en la comercialización, etc. Igualmente, para lograr un crecimiento de las exportaciones de manufacturas correspondientes a una misma rama de actividad es necesario pasar de procesos y productos sencillos a otros más complejos y para pasar de una actividad a otra es necesario superar las tecnologías más sencillas por otras más complejas. También, se debe tener en cuenta la capacidad de los gobiernos y de las instituciones para ayudar a las empresas a desarrollar las capacidades necesarias y aprovechar las externalidades permitiendo así el desarrollo de la competitividad en las exportaciones. (Mortimore, et al., 1997)

1.4. Neoliberalismo y Post-neoliberalismo

1.4.1. Neoliberalismo

Según Montoro (1993), el término neoliberal tiene de fondo el concepto de mano invisible de Adam Smith, donde su principal fundamento para la realización de política (neoliberal) es el equilibrio generado por la participación libre de los diferentes agentes económicos en el mercado y esto se lleva a cabo mediante la competencia de los mismos. Esta participación libre implica que no se debe intervenir de ninguna manera dentro del “libre juego de las fuerzas de mercado” puesto que es el único camino para poder alcanzar el equilibrio de forma eficiente, por ende, el Estado tampoco debe intervenir dentro de éste.

Siguiendo al mismo autor, señala que el neoliberalismo tiene sus fundamentos en una fusión de diferentes conceptos de la teoría clásica liberal que plantea una “liberalización indiscriminada” mediante la eliminación de todo control (incluyendo en esto el control, como se mencionó anteriormente, ejercido por el Estado). Dentro de esta fusión se encuentran el concepto de carácter monetarista llamado la “nueva macroeconomía”, así como también la teoría neoclásica marginalista de microeconomía propuesta por Hayek y las teorías críticas del Estado de la escuela de decisiones públicas y de las expectativas racionales. A

continuación, se mencionan los principales supuestos en los que descansan la fundamentación del neoliberalismo que tiene como elementos claves el mercado y el sector privado:

- La apertura comercial internacional, que permite especialmente a los países pequeños aprovechar las ventajas comparativas, es el medio por el cual se llega a una eficiente asignación de recursos.
- La asignación eficiente de los recursos se lleva a cabo mediante los mercados libres.
- El crecimiento económico se logra principalmente mediante la asignación eficiente de recursos.
- “El crecimiento económico beneficia siempre y necesariamente a todos los grupos sociales”.
- La eficiencia de las empresas públicas es siempre mayor a la de las privadas.

El autor Ghersi (2004), hace una distinción en cuanto a las diferentes definiciones que engloba el término neoliberalismo, el cual puede ser visto de las siguientes maneras:

- “Como liberalismo después de la teoría del valor”: Esta definición plantea, según el autor, que el neoliberalismo es una etapa dentro del desarrollo del liberalismo.
- “Como pseudoliberalismo”: Von Mises inicialmente pensaba que se había introducido un nuevo concepto de liberalismo, es decir una idea similar al enfoque de neoliberalismo anterior, que sigue siempre la misma línea liberal; pero luego, su idea se vuelca en un pensamiento de preocupación hacia el mismo, argumentando que no es un nuevo concepto de liberalismo, sino más bien una corrupción de éste, que de fondo tenía tintes socialistas. Si bien nunca hizo referencia al término neoliberalismo, el denunciaba las desviaciones conceptuales que se estaban generando en los nuevos liberales.
- “Como una nueva escuela liberal”: Así como en la definición anterior Von Mises consideraba a los neoliberales como algo contrario al liberalismo, la economía social de mercado los define como algo distinto a los liberales, es decir algo nuevo.
- “Como liberalismo despojado de anticlericalismo”: Históricamente el liberalismo fue asimilado dentro de la tradición católica como algo anticlerical, es por esa razón que en los países donde esta religión predominaba, la introducción del término neoliberal fue

visto con simpatía ya que permitía a quienes le emplearan una distinción del anticlericalismo que caracterizaba a los liberales clásicos.

En los años 70's, cuando se comenzaron a formular una serie de políticas económicas, al mismo tiempo en que se creaban una serie de proyectos políticos de corte neoliberal (que tiene sus orígenes en las obras de Milton Friedman, Hayek y la Escuela Austríaca), el marco histórico mundial también venía experimentando una serie de cambios, por ejemplo, el cambio en los vínculos entre Estado y mercado, así como también entre éste último y las empresas. Estos cambios no son único reflejo o consecuencia de las influencias políticas e ideológicas que representan el proyecto neoliberal, aunque éste haya traído consigo un aumento en el protagonismo de conceptos como la competencia y el mercado haciendo que represente un cambio significativo dentro de la estructura en la historia del capitalismo; aun así estos cambios que se produjeron tienen un origen mucho más complejo, permitiendo que las "fuerzas ideológicas de los partidos y de los intelectuales neoliberales" se viera incentivada. El proyecto neoliberal ha tenido tal éxito que ha logrado aumentar su posición administrativa y obtener poder político alrededor del mundo, especialmente en los países anglosajones, pero fue tanta la influencia que éste irradió, que llegó a países latinoamericanos como Argentina y Chile. (Sader, 2005)

1.4.1.1. Origen del neoliberalismo

Para describir el origen del neoliberalismo, se seguirá la narración de Sader (2005), en su obra "La trama del neoliberalismo: mercado, crisis y exclusión social". En este plantea que el surgimiento del neoliberalismo se dio luego de la Segunda Guerra mundial en las regiones anglosajonas principalmente, ya que ahí es donde imperaba el capitalismo, en parte de Norteamérica y ciertas regiones de Europa. En 1944 Hayek escribe su obra "Camino de servidumbre", de donde se originan una serie de críticas hacia el Estado de Bienestar e intervencionista, puesto que este tipo de acciones limitan la libertad, ya sea de forma política como económica. En 1947 las ideas que pretendía erradicar Hayek con el texto anteriormente mencionado (las de Estado de Bienestar), tuvieron su constitución no únicamente en Inglaterra sino también, luego de la guerra, en otras regiones de Europa, por lo que Hayek se vio en la posición de reunir a una serie de personajes que compartieran su misma ideología para poder buscar una solución que les permitiera dar por terminado el

keynesianismo y el solidarismo, convocándolos a una reunión en una estación de Mont Pélerin, Suiza. Hayek en conjunto con sus compañeros, intentaban argumentar las consecuencias del igualitarismo que el estado de bienestar promovía, ya que esto priva de libertad a las personas, así como también representa una barrera para la competencia. En 1973 el modelo económico capitalista entró en una marcada y prolongada recesión, esta se caracterizaba por una alta tasa de inflación acompañada de una baja tasa de crecimiento. Aprovechando dicho suceso, Hayek y sus compañeros explicaron que las posibles causas de la crisis eran “el poder excesivo y nefasto de los sindicatos y, de manera más general, del movimiento obrero, que había socavado las bases de la acumulación privada con sus presiones reivindicativas sobre los salarios y con su presión parasitaria para que el Estado aumentase cada vez más los gastos sociales”. Fue eso lo que dio paso a que las ideas neoliberales comenzaron a predominar. Dentro de estas ideas neoliberales surgieron una serie de políticas que iban orientadas a conservar un Estado fuerte, pero únicamente en ciertos aspectos y debía mantenerse al margen en los temas de intervencionismo económico (en la libre competencia de los mercados) y lo que concierne al gasto social, de este último se refiere a que era necesario que se llevara a cabo una disciplina presupuestaria tal que dicho gasto se viera contenido. Sumado a ello debían llevarse a cabo una serie de reformas de carácter fiscal, es decir “reducciones de impuestos sobre las ganancias más altas y sobre las rentas”.

Por tanto, a finales de los años 70’s y principios de los 80’s se vio la ruptura del pacto social dando paso al neoliberalismo, que en palabras de Navarro (2013), es la respuesta del capital ante una nueva cultura económica basada en un liberalismo “agresivo”.

Es en este contexto (1979), Margaret Thatcher lleva a cabo políticas de corte neoliberal en el Reino Unido siendo el pionero en este ámbito. En 1980 le sigue el Presidente Reagan en Estados Unidos. “En 1982, Kohl derrotó al régimen social liberal de Helmut Schmidt en Alemania. En 1983, en Dinamarca, estado modelo del Bienestar escandinavo, cayó bajo el control de una coalición clara de derecha el gobierno de Schluter. Los años ‘80 vieron el triunfo más o menos contrastado de la ideología neoliberal en esta región del capitalismo avanzado” (Sader, 2005). Siguiendo esta misma línea en 1983 François Mitterrand aplica esta serie de políticas de corte neoliberal en Francia, ya que este tipo de políticas son las que predominaban y permitían la inserción de los países de la Unión Europea al mundo globalizado. Esto tenía sus ventajas, dentro de las cuales figuraban una apertura comercial que estimulara las exportaciones y disminución de la demanda doméstica, así los países

podrían experimentar aumento de la competitividad en base a la reducción de salarios. (Navarro, 2013)

Debido al carácter globalizado que estaba siguiendo o abarcando el neoliberalismo, traspasó de Europa hasta América Latina, donde ciertos países se convierten en escenarios de experimentación neoliberal, que es el caso de Chile que estaba bajo la dictadura de Pinochet (que en defensa de los neoliberales, “la libertad y la democracia, explicaba Hayek, podían tomarse fácilmente incompatibles, si la mayoría democrática decidiese interferir en los derechos incondicionales de cada agente económico para disponer de su renta y sus propiedades a su antojo”), condición que fue necesaria para la aplicación de una serie de programas drásticos que incluían “desregulación, desempleo masivo, represión sindical, redistribución de la renta en favor de los ricos, privatización de los bienes públicos”. (Sader, 2005)

Según Messner (1996), a finales de los años 80’s el continente latinoamericano, exceptuando a Cuba y Venezuela, se enfrentó a un proceso de “reorientación económica” que les permitiera a estos países agilizar el proceso de modernización que ya los demás países estaban siguiendo. Para poder llevar a cabo dicha transformación de manera profunda y así poder salir del estancamiento sostenido que se experimentaba, los países optan por la adopción de políticas de corte neoliberal. Dentro de estas políticas se encuentran los “tratamientos de Shock” así como también la introducción de una serie de reformas estructurales macroeconómicas que, si bien cumplieron con el objetivo de estabilizar, desregular, liberalizar, sobrellevar el problema del estancamiento y abrir los mercados nacionales hacia el resto del mundo.

“En otras palabras, América Latina también inició una variante neoliberal “progresista”, difundida más tarde en el Sur de Europa, en los años del euro-socialismo. Pero Chile y Bolivia eran experiencias aisladas hasta finales de los años ‘80. El viraje continental en dirección al neoliberalismo no comenzó antes de la presidencia de Salinas, en México, en 1988, seguido de la llegada de Menem al poder, en 1989, de la segunda presidencia de Carlos Andrés Pérez en el mismo año en Venezuela, y de la elección de Fujimori en el Perú en el ‘90”. (Sader, 2005)

1.4.1.2. Características del neoliberalismo

Como se ha venido mencionando, el neoliberalismo se caracterizó por una serie de políticas, que de fondo contienen la esencia de este paradigma. El autor Paz Sánchez (2006), cita a Larry S. Carney, autor del ensayo titulado “Globalización: ¿el legado final del socialismo?”, para poder numerar las características de la política neoliberal, las cuales se mencionan a continuación:

- Como se mencionó anteriormente el Estado debía mantenerse al margen en los temas del gasto social, teniendo que adoptar como medida principal la reducción del gasto público para la erradicación del marcado déficit fiscal que se venían experimentando. Asimismo, éste debía ser reorientado al beneficio de los sectores salud, educación y posiblemente infraestructura.
- Reformas de carácter fiscal que incluyen la constitución de una amplia base tributaria con tasas modestas que permitan la disminución de los impuestos sobre las ganancias más altas y sobre las rentas.
- Que el libre juego del mercado determine la tasa de interés.
- Fomento de las exportaciones y liberalización de las importaciones, que incluyen que se den paralelamente una serie de condiciones, como por ejemplo un tipo de cambio competitivo.
- Promoción de la inversión extranjera directa, ya que esta se encarga de proporcionar la tecnología, la capacitación de la mano de obra y el capital. Para lograr dicha incentivación se debe ejecutar paralelamente como medida, la garantía de los derechos de propiedad.
- Como se considera que las empresas privadas son más eficientes que las públicas, se debe llevar a cabo un proceso de privatización, es decir, la venta de las empresas públicas.
- “La desregulación para aumentar la competencia y facilitar la incursión del sector privado en la actividad económica”.

1.4.1.3. Consecuencias del neoliberalismo

Según Bordieu (1998), las consecuencias más significativas que ha traído consigo, lo que él denomina “la gran utopía neoliberal”, han sido las marcadas brechas que se han generado

en las rentas, es decir, la concentración del capital en manos de cierto porcentaje mínimo de personas. También menciona el hecho de que economías avanzadas hayan caído en una etapa de “miseria”. Otro punto que se resalta, es la pérdida de los valores culturales en diferentes ámbitos como el cine, edición, entre otros, y que estos hayan sido reemplazados o influenciados por los agresivos valores comerciales que caracterizan este modelo y que le ha sido fácil introducir o penetrar debido al proceso de globalización que ha ido de la mano del mismo. Asimismo le da énfasis a que se le ha restado poder al Estado, que considera es la figura capaz de poder contener los efectos que este sistema pueda generar y con ello también se ha dado una destrucción de las instancias colectivas y lo asociado a lo público. A la vez que se ha impuesto dentro de las esferas altas de la economía, el seno de las empresas y del Estado mismo, la norma de “las prácticas la lucha de todos contra todos y el cinismo”; todo ello viene respaldado por las matemáticas superiores que caracteriza todas las teorías de este modelo.

1.4.2. *Post-neoliberalismo*

Como ya se mencionó, el neoliberalismo es un sistema vinculado a los mercados o al protagonismo de estos, por ello da énfasis a una serie de cambios tecnológicos, financieros, o gerenciales que puedan ser adoptados por las empresas para mejorar su mejor posicionamiento en los mercados; esto último es conocido como la competitividad. También engloba una teoría respaldada de forma racional y coherente mayoritariamente apoyada en un aparato lógico matemático. Con esas características mencionadas, se puede llegar a vislumbrar cómo debería ser la etapa posterior, es decir, cómo debería estar compuesto la etapa del post-neoliberalismo. Ya que el neoliberalismo se ha basado en un esquema formal o serio, la izquierda también debe lograr tener la presencia que este ha generado. No necesariamente debe seguir en la misma línea del capitalismo contemporáneo como el neoliberalismo, cuya superestructura se encuentra supeditada a esta; así como tampoco debe ser todo lo contrario como lo presupone la línea del socialismo. Esta debe ser más bien “la expresión de una nueva coyuntura política e ideológica”, es decir que el post-neoliberalismo debe ser “una nueva dinámica histórica donde los desafíos y las tareas de la justicia social, los derechos sociales y económicos de todos los seres humanos, los problemas planetarios del medio ambiente y la propia arquitectura del espacio social estarán en el centro del discurso político”. (Sader, 2005)

Göran Therborn, citado en Sader (2005), hace hincapié en la necesidad de comprender todos los factores causantes del malfuncionamiento del sistema neoliberal, para poder así incursionarse en la definición de la etapa posterior a este, es decir la post-neoliberal, y asimismo poder definir las metas que debe tener la izquierda. El autor lo plantea de la siguiente manera:

“En primer lugar, necesitamos de análisis empíricos rigurosos sobre los nuevos mecanismos de acumulación, sobre los procesos de cambio cultural y sobre las cada vez más profundas dinámicas de desintegración social. Hoy, más que nunca, son insuficientes las repeticiones de teorías clásicas. Debemos conocer las nuevas formas de injusticia social y, sobre todo, los mecanismos y los procesos concretos que introducen y reproducen la miseria, la enfermedad y la violencia. Necesitamos, en segundo término, reconocer el valor de la capacidad de gerenciamiento, al mismo tiempo que debemos aprender a manejar la producción, la administración y la dirección macroeconómica y macropolítica. Esto es, en mi opinión, muy importante para evitar la falsa idea de que “competencia” y “justicia social” se oponen. Para evitar contraponer, por ejemplo, la estabilidad monetaria a la justicia social.”

1.4.2.1. Surgimiento del post-neoliberalismo

El surgimiento de la necesidad de plantearse un modelo que le deba suceder al neoliberalismo, es que este ha presentado fallas a la hora de resolver ciertos problemas de las economías bajo el sistema capitalista, tal como Atilio A. Boron señala es el “agotamiento de las experiencias neoliberales”. Es decir que debido al énfasis que están teniendo ahora esas consecuencias del modelo neoliberal, ya nos encontremos posiblemente dentro de una etapa post-neoliberal; aunque esto no quita que las políticas de corte neoliberal todavía sigan ejerciendo influencia en el mundo capitalista o lo seguirán haciendo todavía dentro de un periodo posterior al que se está viviendo. Pero se debe reconocer que hay un desgaste del mismo y por ende ya comienza a generarse una alternativa al mismo, un ejemplo de ello es la experiencia del sudeste asiático, donde se encuentran las economías que han sido menos influenciadas por las políticas neoliberales expuestas en el conceso de Washington y que a su vez son las más dinámicas. Esta alternativa, por consiguiente, como se menciona anteriormente debe dar respuesta a esos problemas que el neoliberalismo ha generado o no ha logrado cubrir, siendo los principales la desigualdad y la miseria, ya que las sociedades

actuales se enfrentan al problema de “constituirse desde el punto de vista de la integración social, con una agresión permanente al concepto y a la práctica de la ciudadanía”. (Sader, 2005)

Así como se mencionó anteriormente, existe un desgaste del modelo neoliberal, o ciertas problemáticas que este no ha podido solventar, por lo que actualmente existen una serie de debates acerca de la línea que debería seguir el pensamiento. Debido a éstos, han surgido actualmente una serie de propuestas que siguen diferentes líneas de pensamiento ajenas al neoliberalismo, y que plantean las diferentes soluciones que se le puede dar a los huecos que el modelo neoliberal ha dejado sin solventar. Un ejemplo de pensamiento que sigue la línea post neoliberal es el nuevo desarrollismo, que fue introducido para dar solución a ciertas problemáticas que atraviesan los países latinoamericanos.

1.4.2.2. Nuevo Desarrollismo

Este concepto de nuevo desarrollismo no es únicamente una teoría económica, sino que es una “estrategia nacional de desarrollo”, es decir que es un conjunto de políticas de corte económico, así como reformas institucionales que les permitan a los países de desarrollo medio alcanzar el desarrollo pleno mediante la aplicación de éstas. Tiene sus cimientos en la teoría macroeconómica keynesiana y en su teoría predecesora que es la del desarrollismo. Según Bresser- Pereira (2007), es un punto céntrico entre el discurso del nacional-desarrollismo y el de ortodoxia convencional, siendo esta última para el autor una forma para referirse al neoliberalismo.

A su vez, representa un conjunto de ideas diferentes a las dominantes en el tema de políticas económicas y reformas, que permiten a los países en desarrollo alejarse de las formas dominantes de los países ricos en esos ámbitos y optar por otra vía. Esta teoría representa una ideología ya que “cada estrategia nacional implica una ideología, un conjunto de ideas y valores orientados a la acción política”; pero ésta cobra sentido cuando surge del consenso interno. (Bresser- Pereira, 2007)

Siguiendo al mismo autor, se puntualiza los siguientes aspectos que caracterizan al nuevo desarrollismo, para posteriormente hacer un contrapunto con la teoría neoliberal sintetizada en un cuadro.

- Debido a que este planteamiento supone que el desarrollo debe alcanzarse mediante el aumento de las exportaciones y la inversión, es necesario que las tasas de interés sean bajas, así como los tipos de cambios, es decir que las tasas altas de interés y los tipos de cambio valorizados (poco competitivos) son impedimento para el desarrollo; por lo que el nuevo desarrollismo busca que se mantengan al margen para el incentivo de las exportaciones y la inversión, que a su vez conlleva al desarrollo.
- El desarrollo, según esta teoría, se ve minado por la carencia de un proyecto de nación que desarrolle y estimule las exportaciones y la inversión de los empresarios, así como también la concentración del ingreso, puesto que eso permite que se caiga en diferentes formas de populismo. Un ejemplo de ello es el populismo cambiario, que causa déficits en la cuenta corriente; por lo que esta teoría sugiere que el Estado contribuya con la contención del gasto corriente que permita un aumento del ahorro interno (ahorro público positivo) que desemboca en un aumento en la tasa de inversiones causando que los déficits en cuenta corriente no se generen.
- Como ya se mencionó, el nuevo desarrollismo hace hincapié en que los países posean un tipo de cambio competitivo, esto a raíz de combatir la enfermedad holandesa. Asimismo, el autor aclara que eso no es motivo para calificar a la teoría de proteccionista, porque no lo es.
- A pesar que anteriormente se ha mencionado que el nuevo desarrollismo fomenta las exportaciones para la búsqueda del crecimiento, es necesario aclarar que este debe ir enfocado a productos de alto valor agregado como la manufactura o productos primarios, y no al contrario; para que esto genere bienes intensivos de tecnología y conocimiento.
- El nuevo desarrollismo considera al Estado como el “instrumento de acción colectiva por excelencia”, por lo que este debe ser fuerte, estratégico, con capacidad de acción y sólido. Para cumplir con esas características, este no debe caer en déficit público, ya que un desequilibrio fiscal deja vulnerable al mismo en manos de sus acreedores y de esa manera no cumple con lo mencionado anteriormente provocando que los acreedores externos retiren sus capitales del país, “mientras que los internos, transformados en rentistas y apoyados en el sistema financiero, pueden imponer al país

políticas económicas desastrosas”. Es por esa razón que es necesario que este mantenga sus finanzas equilibradas y su deuda reducida.

- El Estado también juega un rol importante como el de garantizar “el buen funcionamiento del mercado y las condiciones generales de la acumulación de capital: educación, salud, infraestructura de transportes, comunicaciones y energía”.
- El mercado es visto por el nuevo liberalismo como una institución capaz de coordinar de forma eficiente los sistemas económicos, de hecho, esta institución realiza esta labor de forma adecuada, a pesar de ello esta teoría es consciente de las limitaciones que este puede presentar.
- “Una de las bases del nuevo desarrollismo es la economía política clásica, que era esencialmente una teoría de la riqueza de las naciones (Smith) o de la acumulación del capital (Marx)”. Debido a la perspectiva histórica adoptada por el nuevo desarrollismo, también utiliza enseñanzas institucionalistas de la escuela histórica alemana, así como también del institucionalismo norteamericano de inicios del siglo XX.
- El nuevo desarrollismo es de carácter reformista, puesto que plantea la importancia que juegan las instituciones y la necesidad que estas tienen por estar en constante innovación, así como también la necesidad que las actividades económicas y por ende el mercado, sean reglamentados.
- También se debe aclarar que a pesar que anteriormente se señala que el nuevo desarrollismo es de carácter no proteccionista, esa no es razón para suponer que los países deban dejar de lado sus políticas industriales, así como tampoco presupone que promueve la apertura indiscriminada. Al contrario, sugiere que los países deben negociar con “sentido pragmático” en el marco de los acuerdos regionales y la Organización Mundial del Comercio (OMC). (Bresser- Pereira, 2007)

Cuadro 2. Comparación entre Neoliberalismo y Nuevo Desarrollismo.

Neoliberalismo	Nuevo desarrollismo
Plantea que la única alternativa a la ortodoxia, es el populismo económico.	Parte de sus objetivos, es demostrar que no solo existe esa vía. Existe una opción que además de ser más responsables, también es más compatible con el desarrollo económico.
El Estado no cuenta con los recursos necesarios para coordinar todo el sistema económico, es decir que no tiene los fondos suficientes para convertirse en el inversor de ciertos sectores.	La obtención de recursos está vinculada a la forma en que se administren las finanzas públicas, a excepción de los sectores en donde haya una competencia razonable, en la cual solo se tendría que ocupar de garantizar la competencia.
Subordina el Estado al Mercado	El Estado es una institución fuerte que no se encuentra en expensas del mercado, sino que cumple con la función de fortalecerle, por lo que tiene una visión de un Estado sólido.
“Un gobierno es bueno si es reformista”	Defiende la postura de un gobierno desarrollista, puesto que fomenta por medio de políticas y reformas económicas, la distribución del ingreso y el desarrollo. Busca la corrección del mercado.
“Las instituciones deben limitarse casi exclusivamente a las normas constitucionales”.	“las políticas económicas y, de manera más amplia, los regímenes de políticas económicas y monetarias constituyen instituciones que deben ser permanentemente corregidas en el marco de una estrategia más general”.
Tanto el Banco Central como el Ministerio de Hacienda se limitan al control de la inflación.	El Banco Central y el Ministerio de hacienda tienen a su cargo tres funciones: el control de la inflación, que el tipo de cambio se mantenga en un nivel compatible con la balanza de pagos, así como también para estimular la inversión y las exportaciones, y por último que tomen

	en cuenta el nivel de empleo.
Mantiene una ideología en donde el mercado y el Estado están en contienda. Donde el mercado se fortalece debilitando al Estado.	Requiere que tanto el Estado como el mercado sean instituciones fuertes, no hay razón para que ambas entren en contradictoria.
Está basada en la teoría neoclásica. Hasta el surgimiento de la nueva institucionalidad es que comienza a tomarlas en cuenta, y lo hace planteando que las instituciones únicamente deben “asegurar la propiedad y los contratos o, con mayor amplitud, la correcta operación de los mercados, y los mismos mercados automáticamente promoverán el desarrollo”.	“las bases del nuevo desarrollismo es la economía clásica, fundamentalmente una teoría como la riqueza de las naciones de Smith, o la acumulación de capital, de Marx, las instituciones y estructuras sociales son esenciales para él. Adicionalmente, como adopta una perspectiva histórica del desarrollo, las enseñanzas institucionalistas de la escuela histórica alemana y la institucionalidad americana de principios del S. XX, son elementos centrales de su visión del desarrollo. Por tanto, las instituciones son fundamentales; y reformarlas es una necesidad constante (...)”.

Fuente: Elaboración propia en base a Bresser-Pereira (2007).

CAPITULO II: SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR AZUCARERO. PERIODO DE 1990 A 2016

En este capítulo se pretende realizar un análisis crítico de la situación actual del sector azucarero en el periodo de 1990 al 2016, con el fin de identificar los indicadores y aspectos importantes que explican el posicionamiento del sector azucarero en el país. Para cumplir con dicho fin se manejarán dos niveles de análisis que permitirán conocer a profundidad las características, indicadores y tendencias del panorama actual del sector azucarero y los escenarios en que se desarrolla.

Inicialmente se conocerá la evolución histórica de los patrones del comercio internacional de El Salvador como el modelo agroexportador, el modelo de industrialización por sustitución de importaciones y el modelo neoliberal. Posteriormente se analizará la evaluación de la competitividad de El Salvador y Centroamérica; también, la evolución del sector externo y del sector azucarero salvadoreño.

2.1. Evolución histórica de los patrones del comercio internacional de El Salvador

2.1.1. Modelo agroexportador basado en el monocultivo

A lo largo de la historia El Salvador se fue configurando junto a un modelo económico agrícola que correspondía a las características del territorio nacional, en donde al no tener recursos minerales ni metales preciosos, se fue configurando como un territorio de producción de bienes primarios que respondían a las demandas de la economía internacional y su principal recurso productivo era la tierra. Pero al pasar el tiempo el recurso tierra generó una extraordinaria dependencia en la producción de un solo producto agrícola para las exportaciones y el establecimiento de las relaciones comerciales internacionales, es decir, se configuró un modelo agroexportador basado en el monocultivo (Caceres, et al., 1988).

Durante la colonia y posteriores años al proceso de independencia, el añil fue el monocultivo que le permitió a El Salvador incluirse dentro del mercado mundial, debido al aumento de la demanda externa del colorante originado por la Revolución Industrial, permitiendo que el país alcanzara el desarrollo económico como el mejoramiento de las vías de comunicación, que facilitó el transporte de la mercancía, impulsando a la agricultura y comercio (Fuentes,

2006). Pero en el año 1876, las exportaciones de añil se ven reducidas por la creación de los colorantes sintéticos, producto de la misma revolución industrial, lo cual redujo la demanda internacional del colorante natural y posteriormente el declive de los precios.

Ante la crisis del modelo económico salvadoreño basado en el cultivo del añil se buscó una nueva solución y se optó por la introducción de un nuevo monocultivo el café que era atractivo por la tendencia creciente de los precios internacionales y por los bajos costos del transporte. Por tanto, en 1845 se inició el cultivo y la protección del café y fue hasta 1892 que se desplazó completamente el añil, siendo el valor de las exportaciones de café 36 veces que las exportaciones de añil (Barrera, et al., 2008). Convirtiéndose más adelante en el producto agrícola más importante para El Salvador; el cual, para el año de 1904 representaba el 81% de las exportaciones totales del país, teniendo como principales socios comerciales Estados Unidos, Inglaterra, Alemania, Italia y España; configurando así una nueva estructura económica y política para El Salvador (Larín, 2005).

Para lograr la especialización en la producción del café se dio una reconfiguración en la tenencia de la tierra, es decir, que las tierras comunales y ejidales que se utilizaban para la producción de café tenían que transformarse a tierras de propiedad privada, creando así la Ley de la extinción de tierras comunales y ejidales en 1881 y 1882 (Fuentes, 2006). Por tanto, las tierras pasaron a pertenecer a un grupo reducido de terratenientes, evidenciando el nacimiento de una nueva clase social, la oligarquía cafetalera, que fue una fuente de la acumulación originaria de capital donde el Estado salvadoreño era dirigido por los intereses de la clase cafetalera.

El modelo económico agroexportador basado en el monocultivo de café que requirió el poder de la oligarquía cafetalera, generó un efecto social presente en la historia económica de El Salvador, el cual fue la agudización de la concentración de la riqueza en pocas manos, es decir, se basaba fundamentalmente en las desigualdades, la exclusión y explotación sobre las clases bajas, a partir de la abolición de las tierras comunales y ejidales sin ninguna posibilidad de redistribución de la tierra o de movilidad social por ningún medio político, económico o social (Carillo, 2011).

Es decir que, al especializarse en un monocultivo de acuerdo a las condiciones estructurales del país, del comercio internacional y de la división del trabajo tuvo como consecuencia la acumulación originaria de capital y posteriormente la introducción de El Salvador dentro del

marco del sistema capitalista mundial, pero dirigiéndolo hacia un proceso de subdesarrollo económico y bajo desarrollo humano. Esto debido a que los excedentes obtenidos no contribuyeron a mejorar la calidad de vida de la mayoría de la población campesina, ni a construir una estructura económica diversificada que fuera más allá de la agro-exportación (Segovia, 2002).

2.1.2. Modelo de industrialización por sustitución de exportaciones (ISI)

En El Salvador el proceso de industrialización fue originado por el deterioro del modelo agroexportador ya que hubo una disminución de la demanda externa y procedimientos de cultivo obsoletos, es desde aquí que se hace necesario que la acumulación de capital proveniente de las exportaciones de café y posteriormente del algodón, intervengan para generar el financiamiento de nuevos procesos productivos fuera del área agroexportadora (Larios, 1998). Pero este fue un proceso que se pudiese llamar "artificial", debido a que tal industrialización estaba siendo construida bajo una base artesanal sin ningún grado de tecnificación o industrialización.

El proceso de industrialización y de integración inició a partir de la incorporación del sector manufacturero basado en la anterior acumulación cafetalera y algodонера del país; la abundancia de algodón en el país, permite el fomento de la producción de textiles y para el año de 1953 ya se habían instalado 256 telares mecánicos, fábricas de calzado capaces de producir 2000 pares de zapatos diarios, además de la producción para materiales de construcción de asbesto-cemento; al mismo tiempo, este proceso incluye una mecanización, tardía pero progresiva de los procesos de beneficiado del café y del algodón, así como de la producción de azúcar. (Dada, 1978)

Después de la segunda guerra mundial en 1945, los precios internacionales del algodón se habían triplicado favoreciendo a las exportaciones algodonerías salvadoreñas aumentando su productividad, se creyó que esto implicaría un salto hacia la diversificación de las exportaciones, pero no fue así puesto que únicamente se incursionó en un nuevo producto que poseía características comerciales muy parecidas al café (MINED, 1994). Por tanto, el Gobierno Salvadoreño decidió impulsar a la economía más allá de la agroexportación ya que se contaban con recursos para poder hacerlo y se aspiraba a una industrialización

potencialmente financiada por cooperación internacional por medio de préstamos y convenios.

Las medidas que el Gobierno impulsaría para iniciar un proceso de industrialización basado en la estrategia de estimular los nuevos mercados de consumidores y el estímulo del comercio, fueron según Ministerio de Educación (MINED) (1994):

- Creación de la dirección general de comercio, industria y minería.
- Ley de impuesto a la renta y viabilidad.
- Ley de fomento de la industria de transformación, ley de fomento de la producción, entre otras.

Sin embargo, estas medidas fueron insuficientes para que existieran flujos de inversiones constantes y suficientes para financiar el proceso de industrialización de manera institucional provocando un quiebre en el paradigma predominante en la elaboración de políticas sociales y económicas. Si bien el proceso de industrialización produjo cierto dinamismo en la producción nacional y diversificación de las exportaciones, el objetivo del modelo era buscar ahorrar divisas y reducir la vulnerabilidad del sector externo, por medio de la sustitución de la demanda de bienes importados por artículos producidos localmente y esto no se logró porque los gastos en importaciones de bienes intermedios y de capital requeridos para los insumos de la actividad industrial, no hicieron sino añadir presiones a la balanza de pagos, provocando además, nuevas dependencias en la importación de maquinaria industrial y en tecnologías importadas requeridas para mantener en funcionamiento las plantas industriales (Acevedo, 2003)

Por tanto, para El Salvador, el modelo Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) generó ciertos efectos debido a su especificación en el proceso de industrialización, además de algunas condiciones de riesgo y vulnerabilidad, tal hecho se puede observar en la Población Económicamente Activa (PEA) del área rural, la cual para el año de 1971 le correspondía el 54.2% y en 1979 disminuyó a 43.6%. En cambio, en el sector industria, comercio y otros para el año de 1971 correspondía el 41% y en 1979 el 55.9% de la PEA. (Larios, 1998)

Es importante resaltar que pese al traslado de la PEA del campo a la ciudad en búsqueda de mejores oportunidades laborales, el crecimiento de población en el área urbana por la migración interna, implicó el surgimiento de zonas marginales y proliferación de áreas de

vivienda en condiciones precarias y para 1975, 62.3% de la población residente en el área metropolitana de San Salvador vivía en extrema pobreza; sumando a lo anterior la expansión de las áreas urbanas trajo consigo la aparición de actividades informales para la subsistencia, dentro de éstas actividades, se incluye el comercio y trabajos improductivos; estos fenómenos se profundizarán más adelante con las medidas de corte neoliberal de los años 90. (Larios, 1998)

Los ministros de Economía Alfonso Rochac y Jorge Sol Castellanos, junto con Pedro Abelardo Delgado el primer secretario general del Sistema de Integración Económico Centroamericano (SIECA) crearon el Mercado Común Centroamericano (MCCA), el cual se enfocaba en instalar grandes industrias que permitieran sustituir las importaciones de manufacturas de los países desarrollados y abastecer la demanda interna, en este proceso, se acordó que la mayoría de los productos industriales fabricados en la región estarían libres de aranceles para asegurar su libre circulación. Se tomaron medidas proteccionistas y se crearon dos instituciones para asegurar la integración, el SIECA y el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE); por tanto, la integración no buscaba el crecimiento del sector exportador, más bien buscaba desarrollar mercados internos, lo que llevó a la diversificación de las exportaciones. (MINED, 1994).

Acevedo (2003), afirma que el auge del MCCA ayudó a que los países centroamericanos gozaran de buenas condiciones para el crecimiento de sus economías, en El Salvador la tasa de crecimiento promedio anual del sector manufacturero fue de 8,1%, entre 1960 y 1970, mientras que la participación de las manufacturas en el total de las exportaciones se incrementó de 5,6% a 28,7% en el mismo período. Pero a finales de los años 60, el crecimiento de las economías centroamericanas comenzó a decaer debido a la disminución del ritmo de las exportaciones tradicionales (café, algodón y azúcar) causando disminución en las importaciones; es decir que el proceso de integración estuvo condicionado por la producción y exportación de productos primarios, los cuales dependían en gran manera de los precios internacionales.

Por tanto, el modelo ISI provocó una disminución de los capitales de inversión, reflejando que el país carecía de infraestructura física y maquinaria industrial para el correcto proceso de industrialización; igualmente, se agudizaron los problemas sociales provenientes del modelo agroexportador, generándose nuevos problemas como la sobrepoblación relativa urbana y el asentamiento de las condiciones dando paso a la tercerización económica.

Demostrando que la estructura económica de El Salvador no posee las condiciones necesarias para implantar un proceso de industrialización.

2.1.3. Modelo económico neoliberal (1989-2016): diversificación de las exportaciones, promoción de inversiones, abundante y barata mano de obra.

La economía mundial en los años 70 estaba entrando en un nuevo período de crisis, esta vez generado por la caída de la productividad y el aumento de los precios del petróleo a raíz de la fijación del precio del barril de crudo por parte de la OPEP (Organización de Países Productores de Petróleo); para enfrentar la crisis se dejaron de lado las políticas keynesianas y se retomaron las ideas liberales apoyadas por intelectuales como Milton Friedman y la Escuela de Chicago, sus aportes liberales impulsaron el programa de estabilización macroeconómica por los Estados Unidos, el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y el Departamento del Tesoro de los Estados Unidos. Las medidas de estabilización se les conoció como “Consenso de Washington”, el cual es el manifiesto del neoliberalismo; estas se enfocaban en la disciplina fiscal, la reorientación del gasto público, la reforma fiscal, la liberalización financiera, el tipo de cambio unificado y competitivo, la liberalización comercial, la apertura de inversiones extranjeras directas, la privatización y la desregulación de los mercados (Rodrick, 2006)

En El Salvador el conflicto armado llegó a su final en 1992, dejando consigo una crisis en la estructura salvadoreña en general, pues afectó directamente a los ámbitos sociales, económicos y vitales, provocando que al comienzo de los años 90 surgiera un cambio en el paradigma económico con la entrada del primer gobierno de ARENA bajo el mandato de Alfredo Cristiani. Se gestan importantes transformaciones en la dirección de la política y la economía en el país, pues estaban orientadas a los esfuerzos en materia de crecimiento y desarrollo económico dirigidos al aumento de las fuerzas de mercado (Melhado, 1997).

Mediante la influencia de los Estados Unidos por medio de la Agencia Internacional para el Desarrollo(AID), fue financiado un donativo para el fortalecimiento de las instituciones de investigación económica y es así como surge FUSADES en 1983; esta institución diseñó una serie de medidas de política económica de corte neoliberal llamadas “medidas estabilizadoras y complementarias para la puesta en marcha de un conjunto de reformas

estructurales de mediano y largo plazo”, las cuales estaban encaminadas hacia cambios estructurales. (MIPLAN, 1989)

2.1.3.1. Efectos del programa de ajuste estructural PAE en El salvador

El programa de ajuste estructural (PAE) se fundamenta sobre el concepto de neoliberalismo, pues al mercado se le concede la libertad de configurar los destinos de la economía y determinar los efectos sobre las estructuras sociales de los países. El consenso de Washington ofrecía una vista sintetizada de las medidas estabilizadoras de corte neoliberal que supondría llevar una economía determinada a la era de la modernidad e impulsarla a la globalización; por tanto, el modelo económico de El Salvador se basó en la propiedad privada vista como condición necesaria para lograr eficiencia productiva, el libre mercado que se encarga de asignar los recursos eficientemente, el libre comercio que proporciona la competitividad necesaria para el funcionamiento del mercado y el papel subsidiario del Estado en la economía. (Flores Pérez & Escobar Castro, 1990)

La implementación del PAE se dio en dos fases delimitadas previamente, la primera fase está compuesta por políticas de estabilización macroeconómica (junio 1989- diciembre 1990), éstas buscaban ajustar la demanda para lograr el equilibrio con la oferta, por medio de la política fiscal y monetaria de carácter restrictiva logrando así la estabilización y liberalización del tipo de cambio. La segunda fase está compuesta por políticas de ajuste (1990-1994), las cuales buscan llevar la estructura económica hacia una plena eficiencia de mercado por medio de la diversificación de la base productiva, liberalización de precios, privatización de empresas estatales y promoción de exportaciones no tradicionales. Si bien el PAE logró cambiar la estructura socio-económica del país, las transformaciones institucionales generaron efectos negativos en la población porque se crearon las bases de un nuevo patrón de especialización económico basado en la abundante y barata mano de obra existente como consecuencia de las ventajas no adquiridas de la economía salvadoreña para introducirse como agente competitivo en la economía mundial. (Lazo, 2014)

2.1.3.1.1. Políticas de estabilización

En El Salvador, las políticas de estabilización buscaban corregir todos los desequilibrios de la economía desde el lado de la demanda a través de la implementación del Consenso de Washington. El principal objetivo era que el déficit fiscal fuera controlado y disminuido, esto suponía reducir la intervención y el gasto del Gobierno destinando cada vez menos dinero para la financiación de múltiples servicios sociales y en los niveles de inversión pública, esto permitió que a lo largo de la década de los 90 el déficit fiscal se mantuviera en niveles aceptables. Sin embargo, el control del déficit por medio de la reducción del gasto público se tradujo en una pérdida de dinamismo económico, en desempleo público, y en una desaceleración de la actividad económica. (Lazo, 2005)

Las políticas de estabilización se enfocaron en la implementación de una política monetaria de carácter restrictiva, la cual buscaba reducir la capacidad adquisitiva de las personas, es decir, reducir el dinero en manos del público para no permitir una presión al alza de los precios por las fuerzas de oferta y demanda y así controlar los problemas inflacionarios por medio de la restricción al crédito. Asimismo, dentro del sistema financiero se crearon tasas de interés reales positivas las cuales fueron superiores a la tasa inflacionaria; para ello fue necesario la privatización de los bancos que eran propiedad del Gobierno y la socialización de las pérdidas del sistema financiero, puesto que el Gobierno había gastado mucho en el saneamiento de las carteras de los bancos. (Melhado, 1997)

Al mismo tiempo, se llevó a cabo una reforma en la política comercial como un respaldo a la liberación y a la unificación de criterios Gobierno-sector privado, esta reforma consistía en la reducción del techo arancelario, pasando del 290% en 1988 al 5% en 1995, permitiendo que las importaciones se abarataran, lo que imposibilitó la conformación de una demanda interna efectiva y la reproducción de un sector micro empresarial sólido. (Melhado, 1997)

2.1.3.1.2. Políticas de ajuste

La historia económica salvadoreña ha enseñado que al ser dependientes de algunos productos agrícolas de bajo valor agregado en comparación con las manufacturas internacionales, somos susceptibles ante los shocks externos, es decir, cuando se depende de un modelo mono-exportador como el modelo añilero el cual se vio afectado por la

aparición de los colorantes sintéticos, al igual que el modelo agroexportador de café que fue susceptible ante las fluctuaciones de su precio y sujeto a las preferencias de consumo en el exterior; por tanto fue necesario que la base productiva de El Salvador se viera diversificada y no dependiera de pocos productos sino más bien se amplíen la gama de productos tanto agropecuarios como industriales que puedan sostener un modelo exportador, es decir, se apostaría por la producción interna de productos no tradicionales para exportación. (Lazo, 2014)

Según el autor anterior, estas reformas estaban enfocadas con la eficiencia económica de libre mercado, por lo que la intervención estatal debía desaparecer, siendo el mercado quien determine los parámetros de eficiencia, entre las reformas más relevantes se encuentran:

- Liberalización de los precios: El precio de los créditos o la tasa de interés se ajustaron por el mercado, el tipo de cambio Colón-Dólar fue fijado por las fluctuaciones de la demanda de dólares (reservas), los precios de los bienes y servicios y el precio de las manos de obra (salarios) fueron determinados por la flexibilidad de los mercados laborales ocasionando la existencia de salarios mínimos.
- Liberalización del comercio: El Estado ya no controló las exportaciones y pasaron a manos de la empresa privada.
- Privatización de la banca.
- Privatización de las empresas estatales.

2.1.3.2. Consecuencias del modelo neoliberal en El Salvador

La implementación del modelo neoliberal ha marcado un período de profundización de las problemáticas histórico-estructurales que, junto al entorno económico internacional, han configurado el carácter subdesarrollado de la economía salvadoreña que ha predominado hasta la actualidad.

Según Montoya (1998), desde la perspectiva de análisis de la re-acumulación originaria de capital, el neoliberalismo ha ocasionado en la economía salvadoreña las siguientes consecuencias:

- La privatización de las empresas estatales: Proceso de expropiación directamente sobre la población que obtenía algún beneficio de ellas, es decir, el carácter capitalista ha provocado que estas personas pierdan su beneficio.
- La liquidación de empresas estatales que pasan al control de las empresas privadas: Dejan un elevado costo social, pues se incrementa la población en condición de desempleo y deja el terreno libre para que el capital internacional sustituya al nacional.
- La inversión pública pasa a manos del sector privado: Los servicios que prestaban las empresas estatales de carácter gratuito, pasan a ser ahora de carácter privado, es decir, tienen un costo para la población.
- El proceso de re-acumulación de capital: Implica un cambio en la súper-estructura, pues la ideología neoliberal influye en el marco jurídico y permite configurar leyes y reformas de carácter educativo orientadas a la construcción de centros de enseñanzas técnicas, es decir, se pretende crear un nuevo tipo de fuerza de trabajo con una mentalidad fundamentada en la ideología neoliberal.
- El papel que ha desempeñado el flujo de remesas en la economía salvadoreña se ha compensado con el pago de la mano de obra exportada que no logra ser absorbida por el mercado laboral salvadoreño y que sostiene buena parte de las economías de los hogares.
- El nuevo papel de la inversión privada ha jugado un rol determinante en la perspectiva de crecimiento basada en las ideas neoliberales, lo cual implica dar mayor prioridad a las actividades de circulación y no a las de producción, porque son bienes de baja productividad que imposibilitan la construcción de cadenas productivas.
- La inversión privada nacional y extranjera han favorecido al rápido crecimiento del sector servicios llevándolo a un desproporcional proceso de tercerización de la economía salvadoreña manifestándose en actividades vinculadas al consumo de bienes importados ajenos a la productividad salvadoreña limitándose al proceso de acumulación de capital.

- Se eliminó el pago de impuestos directos a las exportaciones tradicionales y se implementó un draw back que devolvió un porcentaje de pago de Impuesto al Valor Agregado (IVA) a las exportaciones no tradicionales; facilitando la construcción de zonas francas privadas, a fin de promover la industria de maquila (García, Arévalo, & Hernández, 2010)

2.2. Evaluación de la competitividad de El Salvador

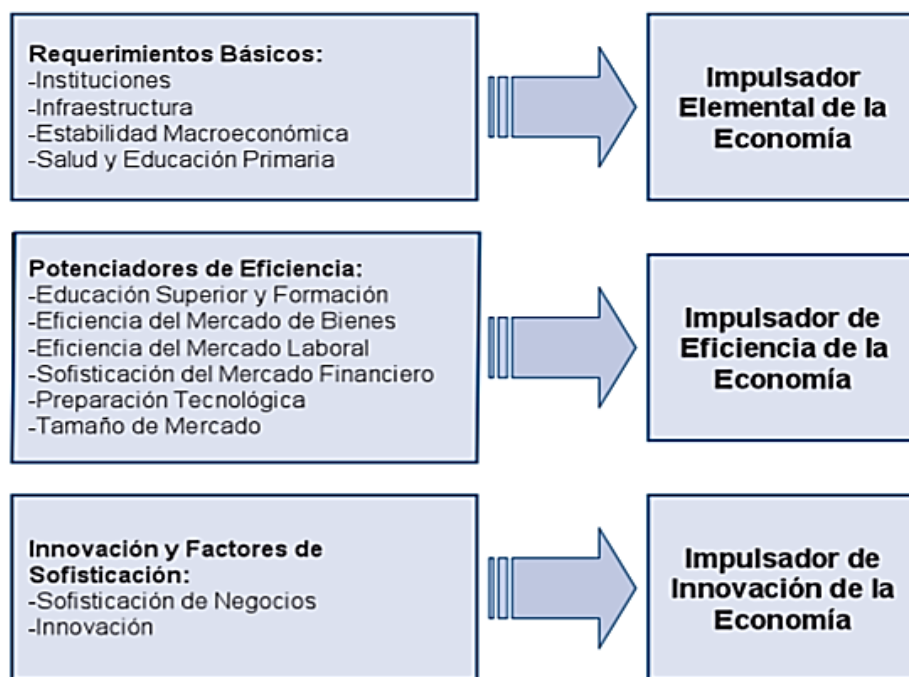
Todos los países del mundo poseen un nivel de competitividad, el cual le brinda una ventaja con respecto a otros países que son sus rivales comerciales y al mismo tiempo contribuye a mejorar el nivel de vida para sus habitantes. Este nivel de competitividad de un país es un factor que se puede cuantificar a través de diferentes conceptos y métodos. Dentro de estos métodos, existen algunos factores cuantitativos como las exportaciones e importaciones con elementos cualitativos como la infraestructura y la estabilidad macroeconómica, determinando así un índice para establecer un ranking de comparación.

El Foro Económico Mundial (FEM), define la competitividad como el grupo de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país. Es decir, la competitividad de un país se mide por el nivel de prosperidad que puede ganar su economía. Desde el 2005 la FEM ha utilizado el Índice de Competitividad Global (ICG), el cual analiza los factores microeconómicos y macroeconómicos de la competitividad de cada país. Para el año 2009 se analizaron 133 países de todas las regiones del mundo y se dio paso a la construcción del ICG el cual evalúa doce elementos denominados "los doce pilares de la competitividad", que a su vez forman parte de tres grandes impulsores de la economía denominados: elemental, de eficiencia e impulsador de innovación. (Sánchez, 2009)

En la figura 2, se puede observar los tres grandes impulsores de la economía denominados, impulsador elemental de la economía, impulsador de eficiencia de la economía y de innovación, dentro de los cuales se encuentran cada uno de los doce pilares. Según Sánchez (2009), dentro del impulsador elemental de la economía se encuentran aquellos requerimientos básicos como: las instituciones, la infraestructura, la estabilidad macroeconómica, la Salud y educación primaria. En cambio, el impulsador de eficiencia de la economía comprende los pilares que son los potenciadores de eficiencia como la educación superior y formación, eficiencia de mercado bienes, tamaño de mercado, preparación

tecnológica, eficiencia de mercado laboral y sofisticación de mercado financiero. Al mismo tiempo, se tiene que impulsar la innovación que incluya aspectos relacionados con la sofisticación de negocios y la investigación de nuevos conocimientos.

Figura 2. Los doce pilares de competitividad



Fuente: Foro Económico Mundial (FEM) 2009.

Ya que el tema de competitividad ha ganado relevancia en los últimos años, muchos países han enfocado sus esfuerzos para mejorar su posición dentro del mercado mundial, El Salvador no es la excepción. Así, este tema es uno de los puntos fundamentales para poder aumentar la velocidad de crecimiento de su economía. A pesar de la importancia de los factores determinantes, este índice en lugar de ir aumentando, ha venido disminuyendo con el paso de los años. (Corado, 2016)

Por ejemplo, para el año 2009, El Salvador se ubicó en la posición número 77 del ranking del reporte de competitividad. Para este estudio se evaluaron 133 economías analizando cada uno de los 12 pilares que se explicaron anteriormente. Según Sánchez (2009), el comportamiento del ICG para los años del 2003 al 2009 (ver tabla 1) registra una disminución en el ranking, pero al mismo tiempo el número de países evaluados ha

aumentado y para el año 2009 existió una mejora con respecto al año anterior. Pero se necesitan mayores esfuerzos para alcanzar niveles como los del 2007, en el que la economía salvadoreña se ubicaba en la posición 67 y los países que se evaluaron fueron similares a los del año 2009.

Tabla 1. ICG de El Salvador. 2003-2009

Años	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ICG El Salvador	48	53	56	61	67	79	77
Países evaluados	102	104	117	125	131	134	133

Fuente: Elaboración propia en base al Reporte Global de competitividad.

Al analizar el comportamiento de El Salvador según la clasificación de los doce pilares de la competitividad (ver tabla 2), se observa el deterioro de los indicadores. En el año 2009 existe una mejora significativa respecto al 2008 especialmente en los factores de innovación debido a la naturaleza de las ventajas competitivas y a la voluntad para delegar autoridad. En cuanto a los requerimientos básicos los pilares de instituciones e infraestructura de El Salvador presentan una ventaja competitiva en materia de regulación gubernamental y eficiencia de las direcciones corporativas y se destaca la calidad de la infraestructura. Pero en materia de salud y educación ninguno de los componentes es competitivo por el deterioro que presenta la educación y salud en El Salvador, por tanto no existe mejora alguna entre los años 2008 y 2009 pues se sigue ubicando en la misma posición en el ranking. (Sánchez, 2009)

Tabla 2. Clasificación de los pilares de la competitividad de El Salvador. 2006-2009

Años	Requerimientos básicos	Potenciadores eficiencia	Factores de innovación	Países evaluados
2006	54	68	75	125
2007	62	75	89	131
2008	66	84	96	134
2009	66	86	87	133

Fuente: Elaboración propia en base al Reporte Global de competitividad.

En cuanto a los potenciadores de eficiencia se observa un deterioro en cuanto su posición pasando de la 84 en el 2008 al 86 en el 2009, especialmente porque en cuanto a sus pilares existe en deterioro significativo en cuanto a la educación superior y formación, la eficiencia del mercado laboral y sofisticación del mercado financiero. Pero al mismo tiempo existe un mejor desarrollo en los pilares de preparación tecnológica y tamaño de mercado (Sánchez, 2009).

En el 2016 El Salvador se ubicó en el puesto 105 perdiendo 10 escalones respecto a la posición registrada en el 2015 cuando llegó al 95, debido al cambio de prioridades del país. Es decir, si bien los pilares básicos de la competitividad como la infraestructura, la salud, la educación y el buen funcionamiento de los mercados son importantes a partir del 2014, estos se han dejado de lado y el país se está enfocando en los pilares de absorción tecnológica, sofisticación empresarial e innovación para aumentar el PIB. (Cea, 2016)

2.2.1. Factores que afectan la competitividad de El Salvador

Uno de los problemas a los que el país se enfrenta por el deterioro de competitividad a nivel mundial es, según FUSADES, la incapacidad de absorción de toda la mano de obra que se encuentra en El Salvador. Esta situación se traduce en una disminución en el porcentaje de participación en el PIB de la inversión, lo cual se ha venido dando en los últimos años. (Corado, 2016)

El inconveniente de esta situación es que, al darse dentro del marco neoliberal, una de las opciones o propuestas para incrementar la competitividad es disminuir los salarios de los trabajadores para que así disminuyan los costos, lo que equivaldría a disminuir los precios, y con eso se volvería más atractivo en el mercado mundial. El problema aquí radica en el deterioro del bienestar de la sociedad, ya que solo se están velando los intereses de las empresas y la del nivel económico mediante la competitividad del país en el aspecto productivo, descuidando el aspecto social. Muchas personas con cargos importantes opinan de esta manera. Por ejemplo, José Luis Magaña de la ADESES, mencionó que toda la región Centroamericana está siendo competitiva por los salarios bajos, ya que ésta es la única forma en el corto plazo que tienen los países para poder ser competitivos en el mercado mundial, al no contar con mejoras e innovaciones en la matriz de producción o en el desarrollo de los sectores productivos. Al bajar los salarios para disminuir los costos laborales se impide a la población percibir y tener beneficios de ese crecimiento que el país experimente. (Corado, 2016)

El segundo factor que influye en la competitividad de El Salvador, son las políticas comerciales. Por ejemplo, desde 1990, las exportaciones han mostrado un comportamiento fluctuante debido a las políticas implementadas enfocadas en negociaciones comerciales internacionales que tienen como objetivo promover la inversión, la competencia y eliminar obstáculos al comercio a través de la desgravación arancelaria, provocando un cambio estructural en las mismas. Es decir, las exportaciones no tradicionales han tenido un mayor aumento que las exportaciones tradicionales como el café, algodón y caña de azúcar; porque en los años 90 las exportaciones tradicionales representaban el 37.5%, las exportaciones no tradicionales el 40.0% y las exportaciones de maquila el 22.5%. Pero estas cifras han cambiado significativamente en el 2014, las exportaciones tradicionales representaron el 5.5%, las exportaciones no tradicionales el 75.1% y las exportaciones de maquila rondaron cerca del 20%. En cambio, las importaciones han mostrado un crecimiento acelerado debido a que las importaciones de consumo han generado una mayor contribución, pasando del 25% en 1990 a representar el 40% en 2014 generando una brecha creciente ente las importaciones y las exportaciones de los bienes. (Departamento de Economía UCA, 2016)

Otro factor que afecta directamente a la competitividad de El Salvador, es el problema de la inseguridad y violencia ya que afecta al crecimiento económico del país, este perjudica a las inversiones en el comercio, en la construcción, en la agricultura, etc. Según el presidente del Banco Central de Reserva (BCR) en el 2014 este fenómeno le costó al país un total de

\$4,000 millones, lo que equivale a un 16% del Producto Interno Bruto (PIB). Es decir que de cada \$100 de ingresos generados por la economía \$16 se destinan para cubrir los gastos en seguridad, como brindar servicios de salud a heridos, el pago de vigilancia privada que realizan los empresarios, la población en general y el Gobierno; además del pago de extorsiones que cobran los pandilleros y otras situaciones derivadas del fenómeno social. (Corado, 2016)

2.3. Evaluación de la competitividad de la región centroamericana

Al analizar el ICG de Centroamérica para el año 2009 (ver tabla 3), el país más competitivo es Costa Rica, en segundo lugar se encuentra Panamá, en el tercer lugar El Salvador, después Guatemala, Honduras y Nicaragua. Panamá y Costa Rica sobresalen como los países más competitivos, especialmente en los factores relacionados con la innovación. El Salvador se presenta en el tercer lugar en cuanto a los requerimientos básicos, pero en cuanto a los factores de innovación y potenciadores de eficiencia se encuentra ubicado en el cuarto nivel. (Sánchez, 2009)

Tabla 3. ICG de Centroamérica 2009

Países	ICG (2009)	Requerimientos básicos	Potenciadores eficiencia	Factores innovación
Costa Rica	55	62	58	37
Panamá	59	55	70	54
El Salvador	77	66	83	87
Guatemala	80	82	81	63
Honduras	89	87	95	96
Nicaragua	115	113	114	116

Fuente: Elaboración propia a partir del Reporte Global de competitividad.

Al comparar la posición de Costa Rica y El Salvador en cuanto a los potenciadores de eficiencia, vemos que estos se encuentran en la posición de 58 y 83 respectivamente, es decir que es el cuarto país a nivel centroamericano, porque Costa Rica esta seguido de Panamá con 70 y Guatemala con 81, esto significa que El Salvador no está incentivando a los sectores menores a consumir. Para el caso de los factores de innovación, la posición en el rankings sigue siendo la misma, es decir, El Salvador en cuarto lugar por tanto se necesita desarrollar factores relacionados con innovación. (Sánchez, 2009)

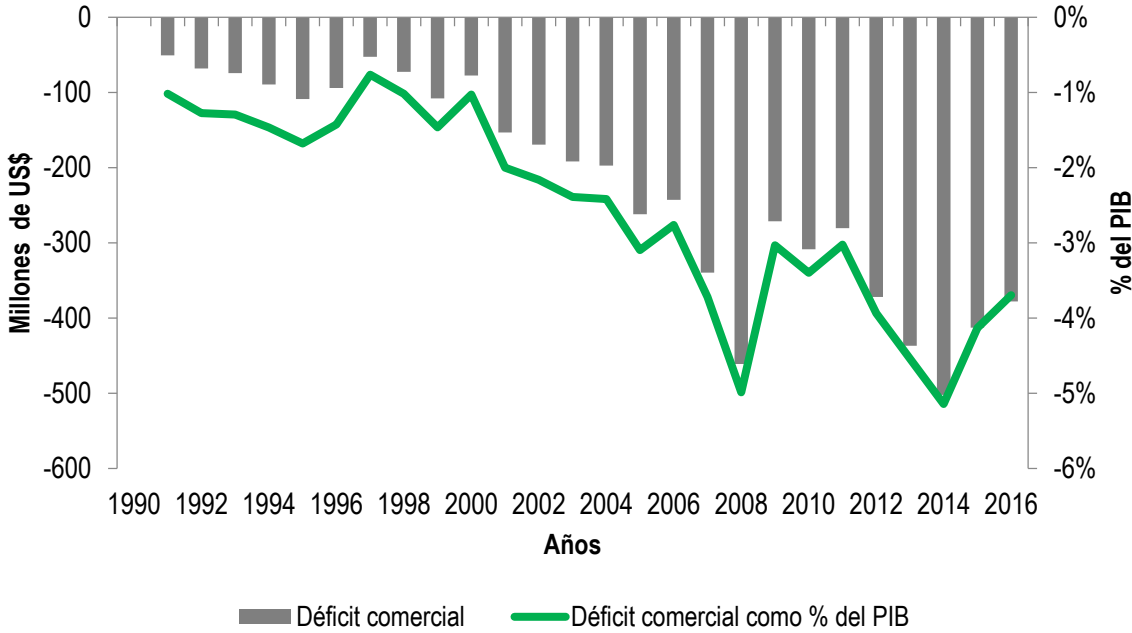
En toda Centroamérica y en El Salvador se muestra una competitividad basada en los bajos salarios, de modo, que si no hay una mejora de la matriz productiva y desarrollo en todos los sectores productivos, no se logrará una mejora en los bajos costos laborales. Claro está esto no se da en el corto plazo. En El Salvador según Corado (2016), el sector terciario o de servicios de bajo valor como el transporte, finanzas e inmuebles se ha logrado expandir. No obstante, el resto de los sectores productivos no ha logrado encadenarse a este sistema lo que ha provocado una exclusión de los rubros claves para la producción y desarrollo de la mayor parte de la población, entre ellos el sector agrícola. De ahí, Gina Montiel, gerente del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) indica que para mejorar el nivel de desarrollo, El Salvador debe mejorar la calificación del recurso humano, incorporarlo al mercado laboral, aumentar salarios y la productividad de empresas y sectores.

2.4. Evolución del sector externo de El Salvador 1990-2016

La economía salvadoreña en los años noventa experimentó diversas transformaciones importantes tanto en el ámbito político, económico y social; En ese contexto, se desarrollaron importantes reformas arancelarias y cambiarias enfocadas a la liberalización comercial, como los tratados de libre comercio. Se pensaba que aumentarían los flujos de exportaciones en mayor proporción que los flujos de importaciones, reduciendo progresivamente el déficit comercial. Pero al analizar los datos de la balanza comercial, las reformas neoliberales no han logrado estabilizar la balanza comercial. Más bien ha empeorado a lo largo de los años por el creciente déficit comercial, el cual, se explica, por el poco dinamismo exportador y el crecimiento de las importaciones. Por tanto, al analizar periodos largos, es posible observar los ciclos económicos y demostrar que los periodos recesivos han afectado al comercio exterior. (Departamento de Economía UCA, 2016)

Al analizar el comportamiento del sector externo se muestra la debilidad de la balanza comercial. Tal como se observa en el gráfico 1, donde tanto el monto del déficit comercial como la proporción en el PIB del mismo, muestran una tendencia creciente en la década de los noventa. Específicamente, entre el año 2004 y 2014 se muestra un aumento significativo, en el 2004 el déficit comercial fue de US\$ 197.32 millones pasando en el 2014 a un déficit US\$ 502.17 millones, esto significa que el déficit aumentó US\$ 304.85 millones. Y a partir del año 2008, el déficit comercial representa montos por encima de 4.99 puntos porcentuales del PIB.

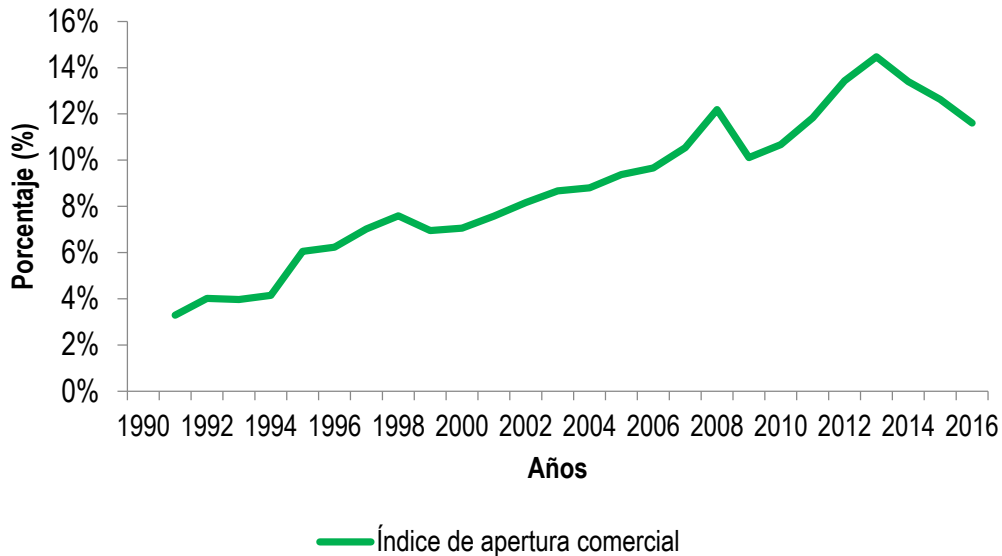
Gráfico 1. Déficit comercial de El Salvador. 1990-2016



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central de Reserva (BCR)

Las principales políticas comerciales implementadas en el periodo de liberalización comercial fueron la desgravación arancelaria y la firma de los TLC, las cuales buscaban la apertura comercial de El Salvador, por tanto, se esperaba que los productos salvadoreños tuvieran una mayor participación en las exportaciones. Inicialmente, se logró un aparente dinamismo en las transacciones con el exterior. Pero la eliminación de las barreras arancelarias y la dolarización tuvieron un impacto en las importaciones, ya que El Salvador asumió su papel de importador, sin potenciar la competitividad en el mercado mundial de su producto nacional para aumentar las exportaciones.

Gráfico 2. Índice de apertura comercial de El Salvador. 1990-2016

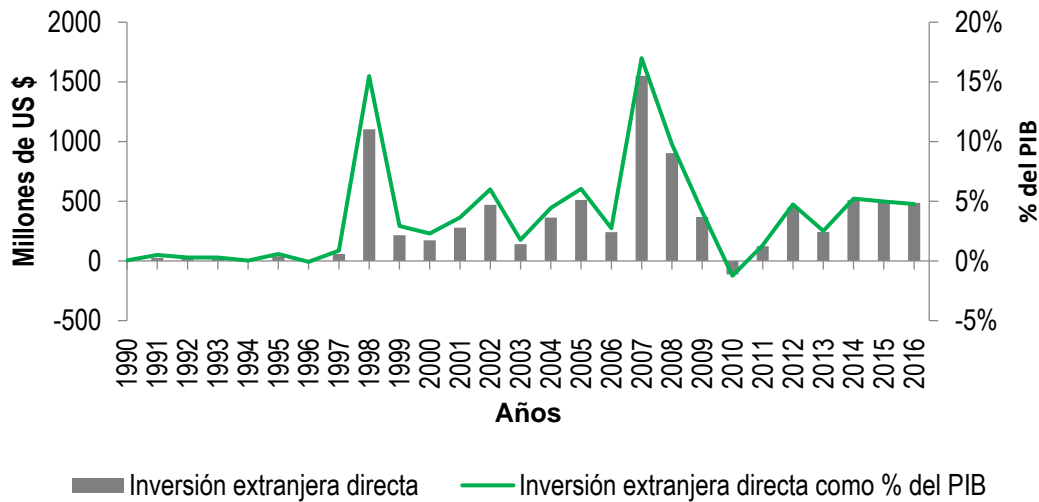


Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central de Reserva (BCR)

En lo que respecta a la apertura externa, a lo largo del periodo (1990-2016) el índice de apertura comercial muestra una tendencia creciente (ver gráfico 2). En el año 2000 el índice fue de 7.05% aumentado paulatinamente hasta el año 2013 por un valor del 14.47%. Esto fue debido a que sus componentes, las exportaciones e importaciones, mantuvieron una tendencia creciente en este periodo. Por tanto, las políticas comerciales neoliberales implementadas en los años noventa lograron incentivar la apertura comercial, especialmente por el lado de las importaciones de bienes y a la vez, deterioró a las exportaciones de El Salvador.

A partir de 1989, El Salvador emprende un acelerado proceso de desprotección mediante una extrema desgravación arancelaria, con el fin de atraer y promover la IED. En el gráfico 3 se muestra la evolución de la IED, en el cual se puede observar un comportamiento creciente pero irregular a lo largo del periodo. Fundamentalmente, esto se debe a que la economía salvadoreña carece de las condiciones necesarias para atraer y retener inversión extranjera suficiente.

Gráfico 3. Inversión extranjera directa. 1990-2016



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial (BM)

De 1990 a 1997, se muestra una tendencia estable en este periodo, pero en 1998 hubo un crecimiento acelerado representado el 15.49% del PIB. Para los años posteriores (1999-2006) el crecimiento fue fluctuante para los años 2007 y 2008 la IED llegó a representar el 16.99% y 9.77% del PIB respectivamente. Los cambios se dieron a partir de la entrada en vigencia de la Ley de Integración Monetaria (2001), la cual tiene como propósito establecer el dólar estadounidense como moneda de curso legal. Al mismo tiempo, ésta medida tenía como objetivo mantener bajos niveles inflacionarios y un tipo de cambio fijo como medida de estabilización ante posibles shocks externos; estableciendo las condiciones macroeconómicas adecuadas y garantizando un clima favorable para las inversiones.

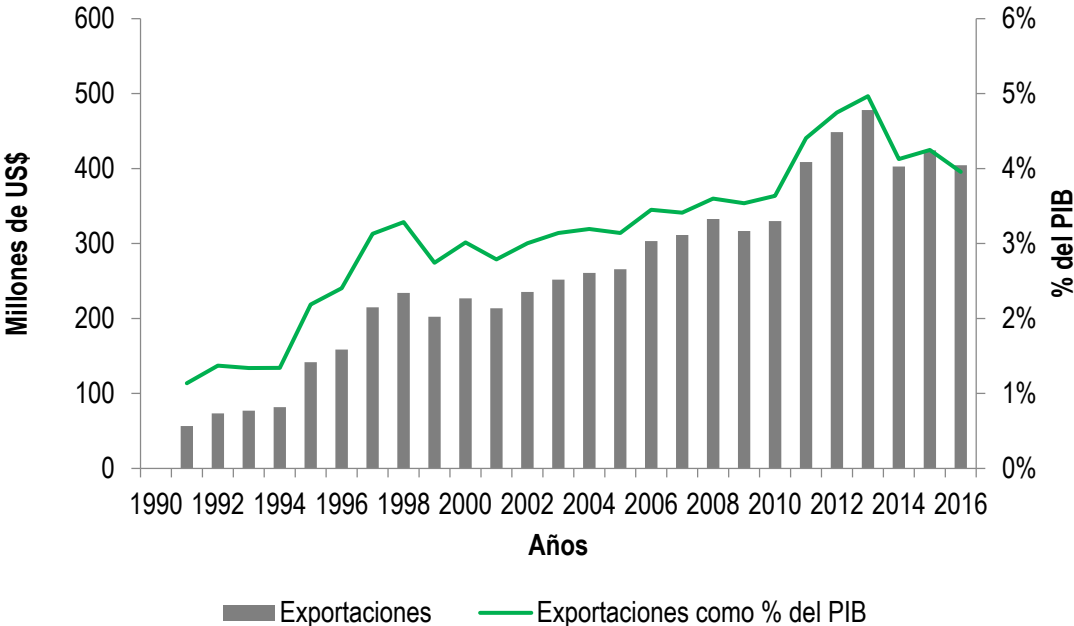
2.5. Panorama general de las exportaciones de El Salvador 1990-2016

De acuerdo a la Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI) (2016), las exportaciones totales de El Salvador en el 2015 crecieron el 4%. Pero este crecimiento debe interpretarse como una recuperación por la pérdida de las exportaciones que se tuvieron en el 2014. Por tanto, a nivel centroamericano El Salvador se encuentra en el tercer lugar como país exportador debido a que los resultados de las exportaciones totales del año 2015

posicionaron a los países de la siguiente manera: Guatemala se encuentra en primer lugar con \$10,797 millones, seguido de Honduras con \$8,040 millones, El Salvador con \$5,484 millones y finalmente, Nicaragua con \$5,050 millones.

En el gráfico 4 se puede observar la tendencia creciente de las exportaciones desde 1990 hasta el 2016, si bien en la década de los noventa se experimentó un dinamismo exportador en 1991 a 1995 las exportaciones representaron en promedio el 1.48% del PIB y promediaban un crecimiento del 28.58% (ver gráfico 5), debido a la implementación de políticas neoliberales. Posteriormente, se implementaron las políticas de ajuste estructural de 1996 al 2001 las exportaciones representaron en promedio el 2.89% del PIB (ver gráfico 4) y promediaron un crecimiento del 8.19% (ver gráfico 5), existiendo un cambio sustancial en este periodo, si bien las exportaciones aumentaron el 1.41% como proporción del PIB, la tasa de crecimiento disminuyó el 20.39% entre los periodos. Por tanto, se puede inferir que las políticas comerciales dirigidas a la apertura comercial dieron resultados positivos, aunque la tasa de crecimiento tuvo una contracción, las exportaciones lograron un aumento en cuanto a su representación del PIB.

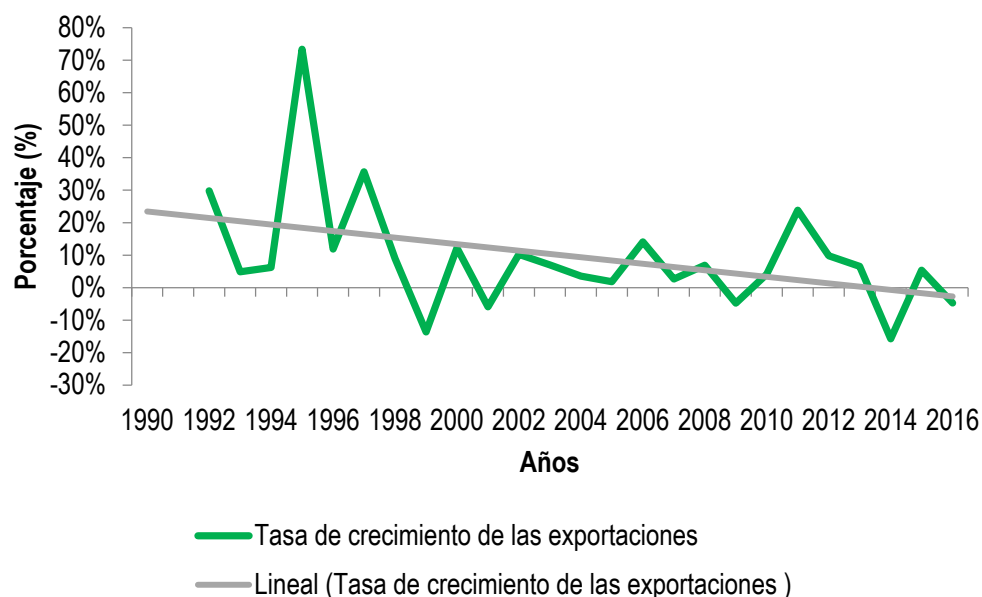
Gráfico 4. Exportaciones de El Salvador (FOB). 1990-2016



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central de Reserva (BCR)

A partir del año 2002 hasta el 2010, las exportaciones como porcentaje del PIB mostraron un comportamiento similar representando en promedio el 3.35% del PIB (ver gráfico 4). Asimismo, sin demostrar mejoras importantes en el promedio de crecimiento de las exportaciones fue de 5.08% (ver gráfico 5), cifra menor al periodo anterior. El crecimiento más significativo del periodo fue en el 2013, donde el valor de las exportaciones fue de \$478.01 millones, representado el 4.97% del PIB. Pero este aumento no fue constante para los años posteriores (2014-2016), ya que el promedio de las exportaciones como proporción del PIB fueron de 4.11% y el crecimiento promedio que se había logrado mantener en el periodo se convirtió en un decrecimiento del 5.03% (ver gráfico 5), ya que en el año 2014 hubo una interrupción de los envíos de alcohol etílico absoluto, que impactó en las exportaciones de café, azúcar y el sector maquila de ese año, así como también afectó las exportaciones de otros sectores como “Confeción, Maquinaria y aparatos mecánicos y eléctricos, Productos de la industria química y Productos de papel, cartón y pastas de madera” (MINEC, 2014). Aunque para el caso de las exportaciones de azúcar y café, no fue únicamente la interrupción de los envíos de alcohol etílico lo que provocó una baja en sus exportaciones, sino que para el caso del café se experimentó una baja en la producción causado por una roya, y para el caso de azúcar se afrontó una baja en los precios internacionales que impidieron su incremento en la participación de las exportaciones.

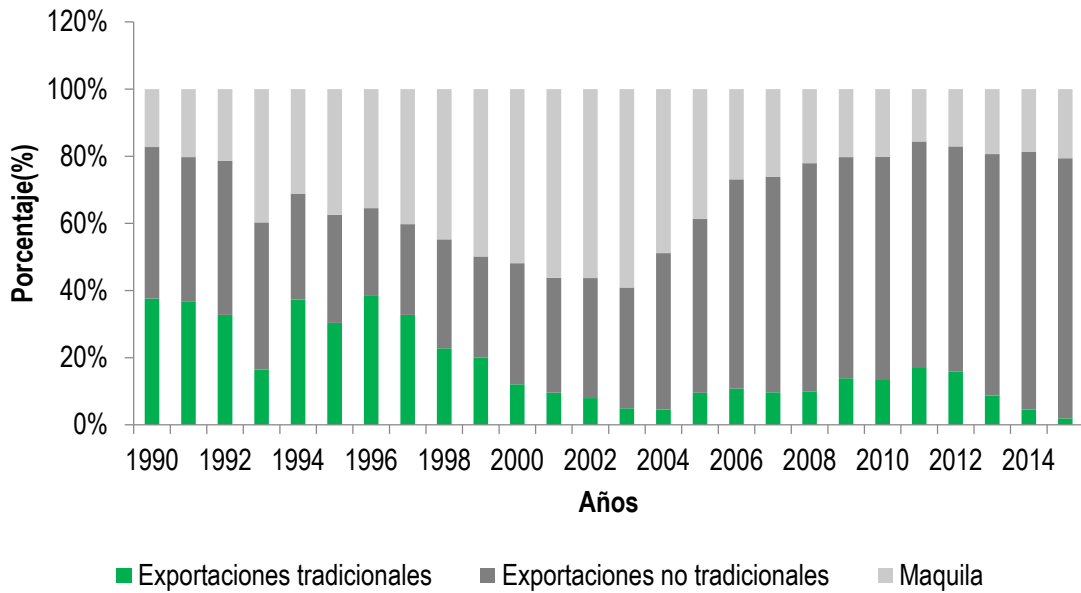
Gráfico 5. Tasa de crecimiento de las Exportaciones (FOB) de El Salvador. 1990-2016



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central de Reserva (BCR)

Al considerar la clasificación económica de las exportaciones, permite analizar el cambio en la distribución de la oferta exportadora que han tenido las exportaciones tradicionales (café, algodón, azúcar y camarón), exportaciones no tradicionales y maquila, a lo largo del periodo desde 1990 hasta el 2016. Presentan un comportamiento fluctuante debido a las políticas implementadas, las cuales se enfocan en negociaciones comerciales internacionales que tienen como objetivo promover la inversión, la competencia y eliminar obstáculos al comercio a través de la desgravación arancelaria; provocando un cambio estructural en las mismas. Por tanto, las exportaciones no tradicionales han tenido un mayor aumento que las exportaciones tradicionales como el café, algodón y caña de azúcar, en el 2015 las exportaciones tradicionales fueron de \$19.32 millones disminuyendo en el 2016 \$11.47 millones, es decir, que en el 2016 las exportaciones tradicionales representaron el \$7.85 millones; en cambio las exportaciones no tradicionales han aumentado a lo largo del periodo (1990-2016), en 1990 estas fueron de \$25.5 millones y en el 2016 estas alcanzaron los \$313.31 millones. (Departamento de Economía UCA, 2016)

Gráfico 6. Clasificación económica de las exportaciones de El Salvador. 1990-2016



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central de Reserva (BCR)

En el gráfico 6, muestra el porcentaje de participación que han tenido las exportaciones tradicionales, no tradicionales y maquila en el total de las exportaciones del El Salvador. En el periodo de 1990 hasta 1996 las exportaciones tradicionales representaron el 31.90%, las no tradicionales el 40.27% y la maquila el 27.83% del total de las exportaciones. Pero, al implementar las políticas de ajuste estructural en los años de 1996 al 2001 el promedio de participación de las exportaciones tradicionales fue de 26.12%, las no tradicionales el 30.63% y la maquila el 43.25% del total de las exportaciones. Es decir, hubo un aumento significativo en las exportaciones de maquila del 15.42% y una reducción en las exportaciones tradicionales y no tradicionales del 5.78% y 9.64% respectivamente.

Posteriormente, a partir del año 2002 hasta el 2010 el promedio de participación de las exportaciones tradicionales, no tradicionales y maquila en las exportaciones totales fue del 8.99%, 51.63% y 39.38% respectivamente. Es decir, durante este periodo las exportaciones tradicionales tuvieron una reducción del 17.13% y la maquila una reducción del 3.87%, pero las exportaciones no tradicionales aumentaron su participación el 21%. Pero en el periodo del 2011 al 2013 se logró que el promedio de las exportaciones tradicionales aumentara el

15.42% y el de las no tradicionales el 66.96%, solamente la maquila tuvo una reducción al 20.59%. Dicha situación comenzó a cambiar en los años posteriores (2014-2016), por tanto, las exportaciones tradicionales en 1991 representaban el 37.63% y pasaron a representar en el 2016 el 1.94%, ya que los principales productos de exportación se habían visto afectados. En cambio, las exportaciones no tradicionales han pasado a tener una mayor participación en las exportaciones totales en 1991 representaban el 45.13% y pasaron a representar en el 2016 el 77.47%. Igualmente, el sector maquila pasó a tener una mayor participación en el total de las exportaciones, en 1991 representaba el 17.24% y en el 2016 el 20.59%.

Según la Federación de Cámaras y Asociaciones de Exportadores de Centro América y el Caribe (FECAEXCA) las causas principales que provocan este comportamiento en las exportaciones de El Salvador se explican por (Vides, 2016):

- El deterioro de los mercados tradicionales y la caída de precios de los productos agrícolas tradicionales como el café y azúcar (materias primas o commodities) provocan una disminución significativa en el total de las exportaciones.
- La existencia de obstáculos al comercio regional vinculados a las aduanas y los procesos burocráticos afectan en gran manera la competitividad empresarial de los exportadores.
- La constante disminución de los rendimientos como consecuencia del cambio climático.

Por tanto, se necesita darles una mayor importancia a las exportaciones no tradicionales, es decir, las exportaciones totales se tienen que centrar más en los bienes no tradicionales que en los bienes tradicionales y maquila; logrando un cambio en la estructura productiva agregada o en la necesidad de generar cambios que permitan el surgimiento de nuevas formas de producción innovadora y la necesidad de políticas de fomento a la producción e incluso a la diversificación productiva. (Departamento de Economía UCA, 2016)

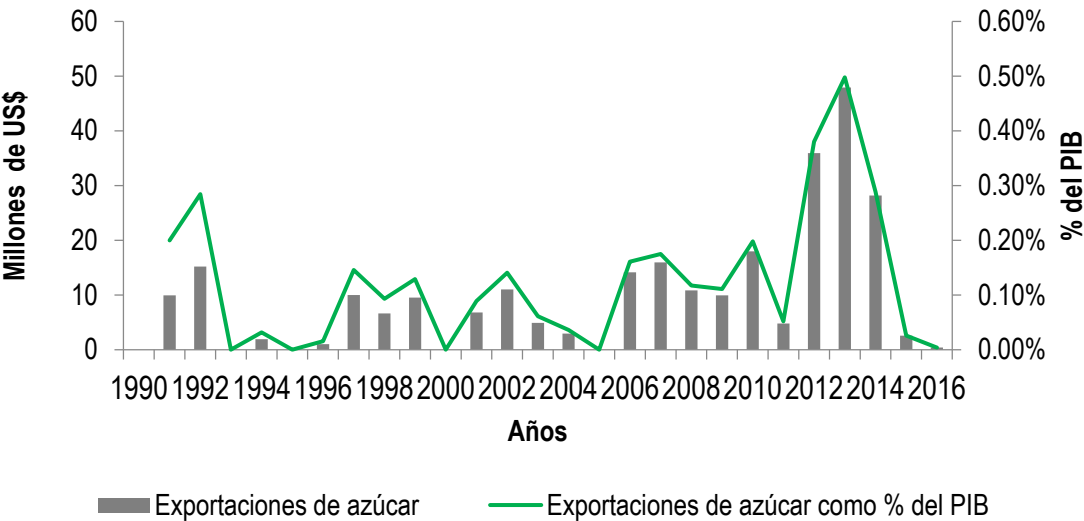
2.6. Evolución de las exportaciones de azúcar de El Salvador 1990 - 2016

Entre de los productos agrícolas que exporta en El Salvador, dicho sea de paso, uno de los más representativos del país, se encuentra el azúcar. Este sector proporciona empleos a más de 50,000 salvadoreños de forma directa y a 180,000 indirectamente, a partir de la producción y procesamiento de caña de azúcar. Esta agroindustria cuenta con 7,000

productores de caña y 6 ingenios. De esta manera, el sector aporta en un 2.7% al PIB nacional, el 12% al PIB agropecuario y agroindustrial, 2.5% a la inversión privada, el 8% de la capacidad instalada para la generación eléctrica, el 2.6% en los impuestos recibidos por el Estado y un 4.2% en las exportaciones. Con lo anterior se puede observar que el sector azucarero es muy importante para el país, especialmente en términos de generación de empleo. (Salaverría, 2016)

La industria azucarera ha venido creciendo con el paso de los años, gracias a esto, El Salvador constituye el segundo exportador de azúcar más grande de Centroamérica y ocupa desde hace varios años el primer lugar en eficiencia industrial puesto que los ingenios salvadoreños generan los rendimientos más altos en extracción de azúcar por tonelada de caña procesada. Para el caso del aporte en la generación de energía eléctrica, los ingenios producen su propia energía de fuentes renovables lo que ayuda a la generación de excedentes que se inyectan a la red eléctrica nacional, derivándose de esto muchos beneficios como el ahorro de la importación de derivados del petróleo, ahorro de divisas y aumento en la actividad económica. Los principales socios comerciales de El Salvador en cuanto a la exportación de azúcar son: La República Popular de China, Estados Unidos, Canadá, Taiwán, Corea del Sur y la Unión Europea. (Salaverría, 2016)

Gráfico 7. Exportaciones de azúcar de El Salvador. 1990-2016



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central de Reserva (BCR)

En el gráfico 7 se puede observar la tendencia creciente que han tenido las exportaciones de azúcar en El Salvador desde 1990 hasta el 2016. En la década de los noventa (1990-2000) desde que se privatizó el sector azucarero se experimentó un leve dinamismo y las exportaciones de azúcar representaron en promedio el 0.09% del PIB. En 1991 el valor de las exportaciones de azúcar fue de \$9.94 millones, en 1993 fue de \$0 millones, en 1997 fue de \$10.01 millones y en el 2000 fueron de \$0 millones, mostrando un comportamiento fluctuante en el periodo. Para los años del 2001 al 2009 el panorama no cambió en absoluto. Las exportaciones de azúcar representaron en promedio el 0.10% del PIB, el valor de las exportaciones de azúcar en el 2002 fue de \$11.03 millones, en el 2005 fue de \$0 millones y en 2007 fue de \$15.97 millones, mostrando el mismo comportamiento fluctuante, es decir se presentan ciclos cortos de expansión y contracción en este periodo.

Posteriormente, a partir del año 2010 hasta el 2016 las exportaciones de azúcar mostraron un crecimiento acelerado alcanzando altas tasas de crecimiento que jamás se habían registrado en la historia (ver gráfico 7). En el 2010 el valor monetario de las exportaciones de azúcar fue de \$17.98 millones, representado el 0.20% del PIB, debido a que a El Salvador se le asignó una cuota de exportación de 24,391 toneladas permitiendo que aumentara los ingresos por exportación. Pero para el año 2011 el valor monetario de las exportaciones de azúcar fue \$4.8 millones disminuyendo su valor en \$13.8 millones. Para el año siguiente esto cambio debido a que la cuota de exportación se vio aumentada por Estados Unidos pues, su principal proveedor, que era México, estaba pasando por una sequía en sus cultivos de caña de azúcar, logrando que en el 2012 el valor monetario de las exportaciones de azúcar fuera de \$35.93 y representara el 0.38% del PIB. (Central America Data, 2017)

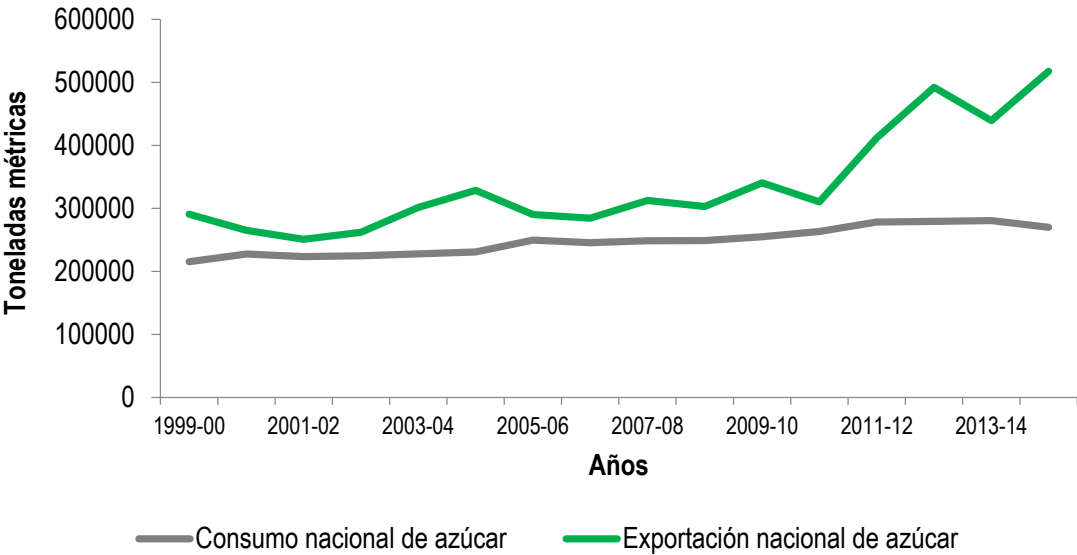
Para el año 2013, el valor monetario de las exportaciones de azúcar fue de \$47.92 millones de dólares, representado el 0.50% del PIB, esto se logró debido a diferentes factores. Uno de ellos fue la Asociación azucarera de El Salvador (AAES), quien apostó a la productividad del sector azucarero, por lo cual productores de caña e ingenios invirtieron en nuevas tecnologías y formas de cultivo con el fin de incrementar la eficiencia y productividad. Otro factor fue el aumento de la cuota de exportación, Estados Unidos le otorgó a El Salvador una cuota de exportación de 53,000 toneladas métricas (incluyendo la cuota del TLC y la de la Organización Mundial del Comercio (OMC)), igualmente Taiwán le otorgó una cuota de 60,000 toneladas métricas y se firmó un acuerdo con la Unión Europea en donde se le

otorgó una cuota de 10,163 toneladas métricas. Pero este aumento se vio reducido en \$11.99 millones para el año 2014 causado por la sequía y luego una tendencia al fenómeno de la niña que afectó el crecimiento de los cañales en el país. Posteriormente los factores climáticos y la reducción en las compras de azúcar por parte de Estados Unidos y Taiwán afectaron negativamente los resultados de las exportaciones de azúcar en El Salvador, en el 2015 tuvieron un valor monetario de \$2.57 millones y en el 2016 tuvieron un valor monetario de \$0.41 millones. (Central America Data, 2017)

2.6.1. Consumo nacional de azúcar y exportación nacional de azúcar

En el gráfico 8, se muestra el comportamiento del consumo nacional de azúcar, como su exportación a lo largo de los años 1999-00 al 2013-14; ambas variables han tenido distintos comportamientos a lo largo de los años. En el caso del consumo nacional interno, no presenta fluctuaciones significativas en 1999-00 fue de 215,282 toneladas métricas (TM), en el 2008-09 fue de 248,894 TM y finalmente del 2014-15 se alcanzaron las 270,000 TM. Es decir, a lo largo del periodo solamente aumentaron 54,718 TM, esto puede ser atribuido a la restricción técnica existente para importar azúcar, de modo que todo el consumo interno es abastecido por la producción nacional.

Gráfico 8. Consumo nacional de azúcar y exportación nacional de azúcar. Periodo de 1999-00 al 2014-15



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Asociación azucarera de El Salvador.

En cambio, la exportación nacional de azúcar ha tenido una tendencia al alza a lo largo del periodo y presenta fluctuaciones significativas a lo largo del periodo. En 1999-00 fue de 290,931 TM, en el 2008-09 fue de 302, 959 TM y finalmente del 2014-15 se alcanzaron las 517,699 TM, es decir, a lo largo del periodo aumentaron 226,768 TM, esto puede ser atribuido a los diferentes tratados comerciales que se tienen con los socios comerciales como Estados Unidos, Canadá, Taiwán, China, Corea del Sur y la Unión Europea.

Tabla 4. Participación del azúcar en la exportación, consumo y producción nacional de El Salvador. Período de 1999-00 al 2014-15

Años	1999-00	2000-01	2001-02	2002-03	2003-04	2004-05	2005-06	2006-07
Consumo nacional de azúcar como % de la producción de azúcar	42.53%	46.19%	47.13%	46.17%	43.04%	41.26%	46.23%	46.34%
Exportación nacional de azúcar como % de la producción de azúcar	57.47%	53.81%	52.87%	53.83%	56.96%	58.74%	53.77%	53.66%

Años	2007-08	2008-09	2009-10	2010-11	2011-12	2012-13	2013-14	2014-15
Consumo nacional de azúcar como % de la producción de azúcar	44.29%	45.10%	42.81%	45.90%	40.34%	36.21%	38.97%	34.28%
Exportación nacional de azúcar como % de la producción de azúcar	55.71%	54.90%	57.19%	54.11%	59.66%	63.79%	61.03%	65.72%

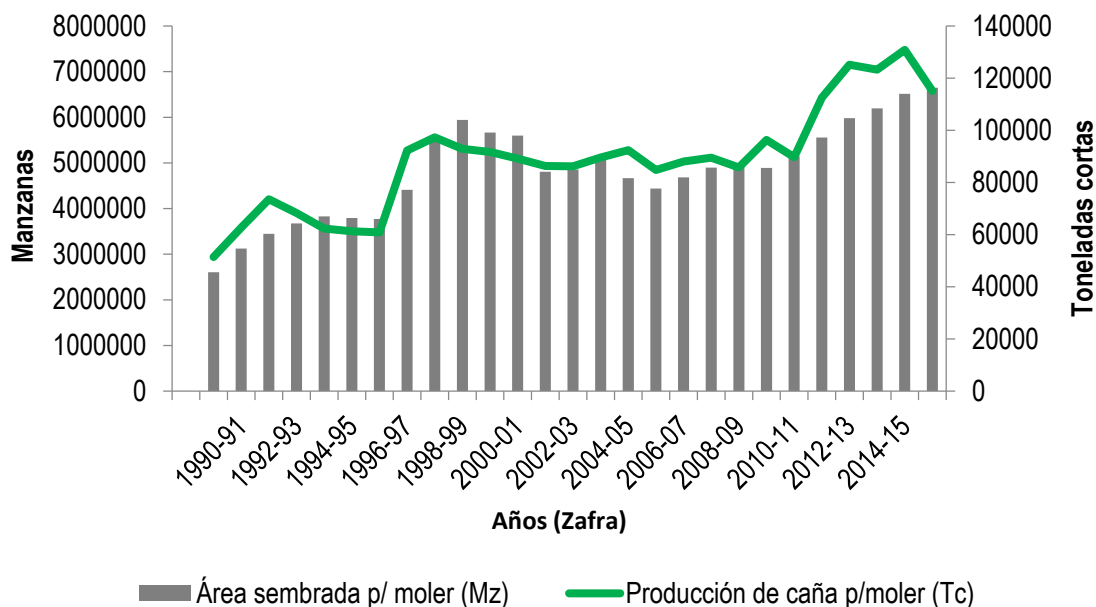
Fuente: Elaboración propia en base a datos de AAES.

En la tabla 6 se puede observar la participación de las exportaciones y el consumo nacional dentro de la producción de azúcar a lo largo de los años de 1999-00 al 2014-15. Desde 1999-00 al 2010-11 se ha dedicado a la exportación nacional de azúcar en promedio un 55.25% de la producción de azúcar y al consumo nacional de azúcar un promedio de 44.75% de la producción. Para el periodo de 2011-12 al 2014-15 se encuentran los porcentajes más altos dedicados a las exportaciones de azúcar, en promedio la exportación representa el 62.55% de la producción de azúcar y el consumo nacional representa el 37.45% de la producción de azúcar. En suma, la producción de azúcar ha extendido más las relaciones comerciales con los socios a través de diferentes tratados comerciales.

2.6.2 Índice de superficie, producción y rendimiento de la caña de azúcar

En la actualidad el sector azucarero de El Salvador aglutina aproximadamente con 7,000 productores de caña de azúcar, los cuales se encuentran en diferentes zonas del territorio nacional. Estos productores se clasifican en productores independientes que representan el 40% de los productores de caña y las asociaciones cooperativas que representan el 60%. Asimismo, en el país existen 6 ingenios que son los que realizan el proceso de extracción del azúcar, los cuales son: el ingenio El Ángel, ingenio Chaparrastique, ingenio Central Izalco, ingenio la Cabaña, ingenio la Magdalena y el ingenio Jiboa. El ingreso generado por el autoconsumo industrial, las ventas de azúcar y la miel final en los diversos mercados están distribuidos así, los productores de caña un 54.5%, las centrales azucareras o ingenios el 45.5%. Los productores de caña cosechan el 78% de la caña cultivada, el 20% es administrada por los ingenios bajo sistemas de renta fija o variable y 2% es propiedad de los ingenios. Anualmente la agroindustria azucarera genera una actividad económica importante mediante la compra de insumos agrícolas e industriales, el pago de los salarios y prestaciones, pagos de servicios, servicios portuarios de exportación, impuestos al gobierno central y a las autoridades locales, programas de responsabilidad social, entre otros. Este sector genera más de 50 mil empleos directos en cada zafra en la actividad agrícola, industrial, transporte y de comercialización y más de 200 mil empleos de forma indirecta. (CONSAA, 2016)

Gráfico 9. Producción de caña para moler (Tc) y área sembrada (Mz) a nivel nacional (1989-90 a 2015-16)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del MAG "Anuario de estadísticas agropecuarias" varios años.

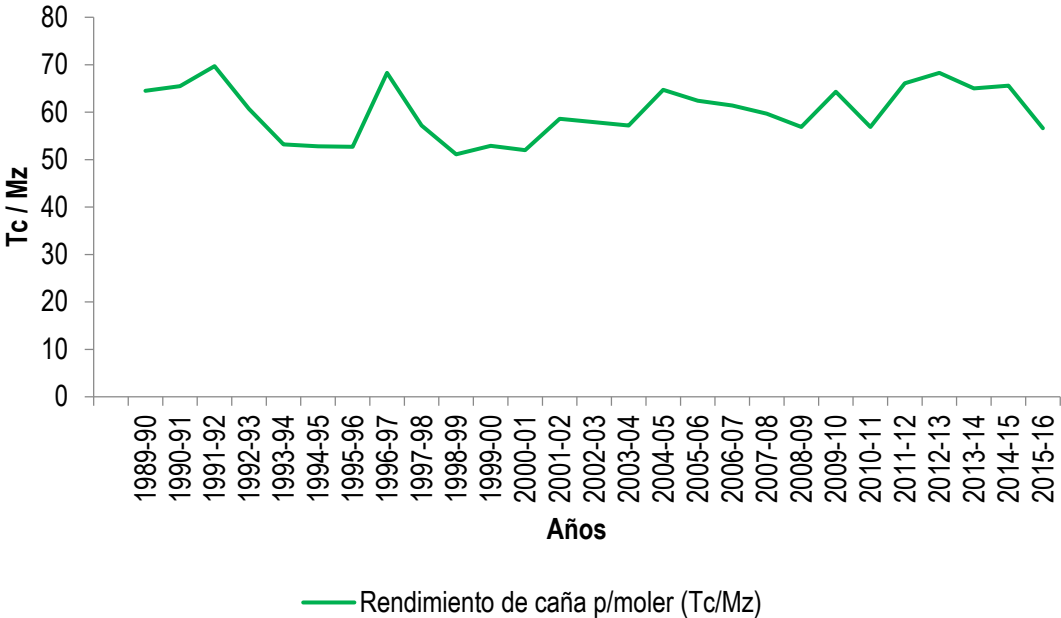
En el gráfico 9 se puede observar la tendencia creciente que ha tenido el área sembrada de caña de azúcar en El Salvador desde 1990 hasta el 2016, pasando de 45,600 Mz en 1989-90 a 116,297 Mz en el 2015-16. Igualmente, la producción de caña de azúcar ha tenido una tendencia creciente a lo largo del periodo pasando de producir 2,939,576 Tc en 1989-90 a producir en el 2015-16 6,578,486 Tc de caña de azúcar. En la década de los noventa (1989-90 al 1999-00) el área sembrada y la producción de caña para moler han mostrado una tendencia al alza, logrando que en 1999-00 se cultivaran 99,125 Mz y se produjera 5,239,821 Tc de caña de azúcar. Si bien se tuvo un periodo de estancamiento entre 1993-1995 se logró una fuerte expansión en 1999-00. El rendimiento de caña para moler (Tc/Mz) en la zafra 1989-90 fue de 64.5 (Tc/Mz), este no se mantuvo a lo largo del periodo pues para la zafra de 1999-00 se logró un rendimiento del 52.9 (Tc/Mz), bajando 11.6 (Tc/Mz) (ver gráfico 10).

Esta situación se dio en parte por las privatizaciones de los ingenios expropiados en 1980 el Instituto Nacional del Azúcar (INAZUCAR) dejó de operar y con ello un mecanismo para lograr que los ingresos de la venta de azúcar se repartieran sobre una base aprobada por

todos los ingenios pues existían tres mercados para el azúcar con precios diferentes: el mercado interno, mercado mundial y el mercado preferencial de Estados Unidos. (Burgos, 2006)

En el período de 2000-01 al 2004-05 el área sembrada y la producción de caña para moler han mostrado una tendencia decreciente, pasando de 98,000 Mz cultivadas en el 2000-01 a 77,655 Mz cultivadas en el 2004-05. Igualmente, la producción de caña de azúcar ha presentado diferentes fluctuaciones negativas pasando, de producir 5,093,181 Tc en el 2000-01 a producir 4,845,336 Tc en el 2004-05 (ver gráfico 9). En el gráfico 10 se puede observar que el rendimiento de caña para moler (Tc/Mz) sufre un leve estancamiento en este periodo, pero se logró pasar de 52 Tc/Mz en 2000-01 a 64.7 Tc/Mz en el 2004-05. Esta tendencia decreciente fue originada por la caída en el precio mundial del azúcar entre los años de 1999-2004. En 1999 el precio internacional promedio fue de \$6.27 por quintal, entre los años 2000-2001 los precios se mantuvieron en torno a los \$8.00 por quintal, pero en el 2002 el azúcar llegó al precio de \$6.24 por quintal. (Burgos, 2006)

Gráfico 10. Rendimiento de caña para moler (Tc/Mz) (1989-90 a 2015-16).



Fuente: Elaboración propia en base datos del MAG "Anuario de estadísticas agropecuarias" varios años.

Durante el periodo de 1989-90 al 2015-16, la mejor productividad se obtuvo en zafra del 2012-13, pues se cultivaron 104,672 manzanas de caña de azúcar y hubo una producción de caña de azúcar de 7,151,160 toneladas cortas (ver gráfico 10). Por tanto, en el 2012-13 se logró un rendimiento de la caña de azúcar del 68.30 Tc/Mz que en relación con los rendimientos de los años pasados represento un aumento significativo (ver gráfico 10). Posteriormente para los años 2013-14 al 2015-16 se tuvo una tendencia decreciente especialmente en el zafra 2015-16. Si bien el área cultivada de caña de azúcar incrementó 116,297 manzanas en la zafra 2015-16, esta aumentó 19,040 manzanas desde la zafra del 2011-12 hasta la 2015-16. La producción de caña para moler incrementó desde la zafra 2011-12 hasta la 2014-15 alcanzado a producir 7,476,752 Tc, pero en la zafra 2015-16 la producción de caña de azúcar presentó una disminución a 6,578,686 Tc. Del mismo modo el rendimiento de caña para moler (Tc/Mz) en la zafra 2015-16 disminuyó a 56.60 (Tc/Mz) a causa de la sequía que se presentó en la época lluviosa del 2015 (ver gráfico 9 y 10).

Los ingenios producen el 100% del azúcar nacional, en la zafra 2015-16 el área cosechada fue de 116,297 Mz, produciéndose 6,578,486 Tcde caña de azúcar que produjeron 14,115,322 quítales de azúcar cruda; obteniendo un rendimiento agrícola (Tc/Mz) del 56.57 y un rendimiento industrial promedio (Lbs/Tc) de 214.57. En el cuadro 2 se observa el área cosechada, producción y rendimientos (agrícola e industrial) por ingenio para el periodo de la zafra 2015-2016, el cual se detalla de la siguiente manera:

Tabla 5. Índice de superficie, producción y rendimientos de la caña de azúcar de ingenio los ingenios de El Salvador. Zafra 2015-2016

Ingenios	Cantidad de caña molida (Tc)	Producción de caña (QQ)	Rendimiento agrícola promedio (Lb/Tc)	Producción de melaza (Galones)	Rendimiento promedio de melaza (Galones/Tc)	Porcentaje de participación respecto a la producción de azúcar
Central Izalco	1773413.29	3734691.00	210.96	14156083.70	7.98	26.46%
El Ángel	1503204.50	3428608.26	228.09	12154342.00	8.09	24.27%
Chaparastique	1042976.07	2071012.74	198.57	9315226.73	8.93	14.67%

La Cabaña	1035598.68	2276774.13	219.85	8696533.26	8.40	16.13%
Jiboa	774334.19	1580080.29	204.06	6617616.00	8.55	11.19%
La Magdalena	448959.74	1024155.08	228.12	3868572.00	8.62	7.26%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de CONSAA.

El ingenio Central Izalco, ubicado en el departamento de Sonsonate es el mayor ingenio del país porque posee una capacidad de molienda de 13,000 Tc por día, en el periodo de la zafra 2015-16 la cantidad de caña molida fue de 1,773,413.29 Tc, produciendo 3,734,691.00 quintales de azúcar cruda y 14,156,083.70 galones de melaza, obteniendo un rendimiento físico promedio de 210.96 (Lb/Tc) y un 7.98 (Galones/Tc) de rendimiento promedio de melaza. Por tratarse del ingenio más grande a nivel nacional género el 26.46% de la producción de azúcar en el país. Al comparar la producción de azúcar cruda con la zafra del 2000-01 esta fue de 2,850,269 quintales, es decir, a lo largo del periodo (2000-2016) la producción de caña de azúcar cruda en el ingenio Central Izalco ha tenido una tasa de crecimiento promedio anual del 2%.

El segundo ingenio más grande del país, El Ángel, posee una capacidad de molienda de 7,500 toneladas cortas de caña de azúcar por día. En el periodo de la zafra 2015-16 la cantidad de caña molida fue de 1,503,204.50 toneladas cortas, produciendo 3,428,608.26 quintales de azúcar cruda y 12,154,342.00 galones de melaza, obteniendo un rendimiento físico promedio de 228.09 (Lb/Tc) y un 8.09 de rendimiento promedio de melaza. En la zafra 2015-2016 El Ángel produjo el 24.27% del volumen total del azúcar. En el periodo de la zafra del 2000-01, la producción de azúcar cruda fue de 1,741,805 quintales, teniendo una tasa de crecimiento promedio anual del 5% a lo largo del periodo del 2000 al 2016. El tercer ingenio, más importante del país se encuentra ubicado en el departamento de San Miguel conocido por el ingenio, Chaparrastique.

En el periodo de la zafra 2015-16 la cantidad de caña molida fue de 1,042,976.07 toneladas cortas, la producción de caña fue de 2,071,012.74 quintales y la producción de melaza fue de 9,315,226.73 galones, obteniendo un rendimiento físico promedio de 198.57 (Lb/Tc) y un 8.93 de rendimiento promedio de melaza. A lo largo del periodo del 2000 al 2016, la tasa de crecimiento promedio anual de la producción de azúcar es del 3%; teniendo un porcentaje de participación respecto a la producción de azúcar nacional del 14.67%.

En el caso del ingenio La Cabaña tuvo una expansión más moderada en su producción, en el año 2000-01 reporta una producción de caña de azúcar de 1,364,418 quintales, pasando al año 2015-16 a una producción de 2,276,774.13 quintales, lo que significa una tasa de crecimiento promedio anual del 3%. Igualmente, en el periodo del 2015 al 2016 este ingenio logró obtener de una producción de melaza del 8,696,533.26 galones, un rendimiento físico promedio 219.85 (Lb/Tc), un 8.40 de rendimiento promedio de melaza y un porcentaje de participación respecto a la producción de azúcar del 16.13%. El ingenio Jiboa es uno de los ingenios más pequeños a nivel nacional, posee la capacidad para procesar 4,000 toneladas cortas de caña de azúcar por día, en el periodo de la zafra 2015-16 la cantidad de caña molida fue de 774,334.19 toneladas cortas, produciendo 1,580,080.29 quintales de azúcar cruda y 6,617,616 galones de melaza, obteniendo un rendimiento físico promedio de 204.06 (Lb/Tc) y un 8.55 de rendimiento promedio de melaza; teniendo un porcentaje de participación respecto a la producción de azúcar del 11.19%, en el periodo de la zafra del 2000-01 la producción de azúcar cruda fue de 1,171,975 quintales, teniendo una tasa de crecimiento promedio anual del 2% a lo largo del periodo del 2000 al 2016.

El ingenio La Magdalena es el ingenio más pequeño, de El Salvador, pero a lo largo periodo (2000-2016) ha tenido un alto crecimiento en cuanto a su producción para el año 2000-01 tuvo una producción de caña de azúcar de 527,200 quintales, pasando al año 2015-16 a una producción de 1,024,155.08 quintales, teniendo una tasa de crecimiento promedio anual del 5%. Asimismo este ingenio logró obtener una producción de melaza del 3,868,572 galones, un rendimiento físico promedio de 228.12 (Lb/Tc), un 8.62 de rendimiento promedio de melaza y un porcentaje de participación respecto a la producción de azúcar del 7.26%.

1.6.3 Evolución de los precios internacionales del azúcar

En el presente apartado se describe la evolución que han tenido los precios internacionales del azúcar para el periodo de 1990 al 2016. Según Arroyo (2017), el azúcar es un bien commodity lo que significa que es un producto difícil de diferenciar; pues hay 150 países en el mundo que producen azúcar. Por tanto, la especialidad de los commodities es bajar costos de producción y ser eficientes a través del incremento de la tecnología para incrementar la productividad.

Para el BID, en su estudio "Estimaciones de las tendencias comerciales, América Latina y el Caribe de 2016", enfatiza que los precios de los commodities o materias primas a nivel internacional son el principal factor del deterioro de las exportaciones por la tendencia bajista que han reportado desde mediados de 2011, tendencia que se agudizó en 2014. Al mismo tiempo, los precios de los bienes de consumo final como el azúcar, corresponden a los niveles similares a los alcanzados antes de la crisis internacional del 2008, impactando este comportamiento al desempeño exportador de productos que son demandados por el resto de países. (BCR, 2016)

A comienzos del 2016 se observó un escenario de fragilidad macroeconómica internacional. A finales de febrero el precio del azúcar blanca en la Bolsa de Londres inició con un pequeño ciclo ascendente, ante las expectativas de una menor producción en India y Tailandia y por los diferentes problemas en los puertos de Brasil que retrasaron los despachos de azúcar. En enero del 2016 el precio internacional del azúcar blanca era de \$420.00 la tonelada pasando a \$541 la tonelada en junio del 2016, hasta llegar al precio más alto en octubre del 2016 a \$595 la tonelada, pero el mercado se vio afectado por los bajos rendimientos de la caña en Brasil y las posibilidades que India realizara importaciones a gran escala provocando que los precios empezaran a descender y en diciembre del 2016 se cotizaba a un precio de \$505 la tonelada. Es decir que entre en enero y octubre la cotización internacional del azúcar blanca incremento 4.1% promedio y entre octubre y diciembre, se redujo el 7.9%. (Osorio, 2017)

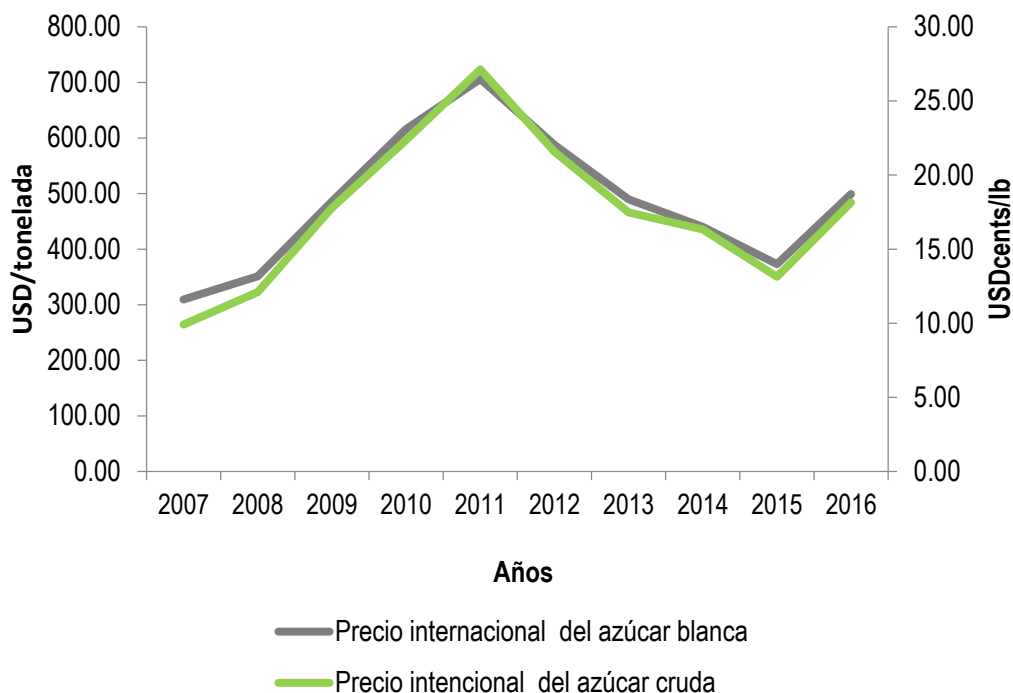
Tabla 6. Precio internacional del azúcar blanca. 2016

Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
420	391	439	439	475	528	541	537	570	595	552	505

Fuente: Elaboración propia en base a datos ASOCAÑA.

Al analizar el precio internacional del azúcar blanca y del azúcar cruda para el periodo del 2007 al 2016, se puede observar en el gráfico 11 un comportamiento similar pues los dos precios, tanto de la azúcar blanca como la cruda, muestran un tendencia cíclica. Es decir, a lo largo del periodo se ven etapas de aceleración y desaceleración.

Gráfico 11. Precio internacional del azúcar blanca y del azúcar cruda. 2007-2016



Fuente: Elaboración propia en base a datos de ASOCAÑA.

En el 2007 el precio internacional del azúcar blanca era de \$ 309.60 por tonelada y del azúcar cruda era de \$9.91 por libra, mostrando una tendencia creciente hasta el año 2011 donde los precios internacionales del azúcar alcanzaron los precios más altos del todo periodo. El precio del azúcar blanca fue de \$706.08 y del azúcar cruda fue de \$27.14, teniendo una tasa de crecimiento del 128% y 174% respectivamente. Pero los diferentes cambios en el mercado provocaron que los precios internacionales del azúcar empezaran a decaer a lo largo del periodo desde el 2012 al 2015. En conclusión en el 2015 el precio internacional del azúcar cruda fue de \$13.14 y el azúcar blanca fue de \$373.15. Es decir que entre el 2012 y 2015 el precio internacional del azúcar tuvo un decrecimiento del 39% (azúcar cruda) y 37% (azúcar blanca).

Según lo presentado en los capítulos anteriores, las exportaciones no tradicionales han experimentado un aumento frente a las exportaciones tradicionales como el algodón, café y caña de azúcar provocando que las exportaciones generales de El Salvador presenten un carácter fluctuante. Esto es consecuencia de la implementación de una serie de políticas

orientadas a la promoción de negociaciones que se estaban llevando a cabo con entidades internacionales para reforzar temas de inversión y competencia, asimismo se buscó la eliminación de las barreras al comercio que ocasionó un cambio estructural, por medio de la desgravación arancelaria.

CAPITULO III: ANÁLISIS DEL SUBSECTOR DEL AZÚCAR EN LOS CUATRO NIVELES DE COMPETITIVIDAD SISTÉMICA.

3.1. Competitividad Sistémica Aplicada al sector Azucarero de El Salvador

Como se mencionada en capítulos anteriores los cuatros niveles de la competitividad sistémica deben poseer un fuerte vínculo y operar de tal forma que entre todos se complementen y permitan un desarrollo integral de la economía del país y de la sociedad. Logrando así que ninguno de esos dos factores quede rezagado respecto al otro y simultáneamente se mejore la competitividad del país.

Este capítulo tiene como objeto identificar, utilizando como guía la numeración del Cuadro 1 (Capítulo 1), los diferentes aspectos/factores de cada nivel que son aplicables al sector azucarero de El Salvador, señalando sus fortalezas y debilidades. Para luego presentar un cuadro resumen en el cual se refleje el grado de incidencia que posee cada factor.

A partir del análisis descrito anteriormente, se construirá una serie de recomendaciones que se consideran clave para la mejora de la competitividad del sector azucarero del país, siguiendo un enfoque post-neoliberal; en el cual, se deja de lado la percepción neoliberal en que el mercado debe detener cualquier participación del Estado, llevando sus esfuerzos a que su intervención sea poca o (preferiblemente) nula. Asimismo, dichas recomendaciones estarán enfocadas en la mejora de la relación entre Estado y el sector privado del sector azucarero, ayudando a que el Estado posea una participación más activa y se involucre más.

3.1.1. Nivel Meta

El nivel meta fusiona el sector público y el privado para lograr cumplir con los objetivos que se han trazado en común y que benefician a ambos actores. Por esta razón, en este nivel de competitividad sistémica se pueden encontrar diversos factores que influyen en ellos, los regulan y contribuyen a su desarrollo. Así, los esquemas económicos, políticos, escalas de valores, organización jurídica, política, económica y factores socioculturales constituyen el nivel meta. (Berdugo, 2014)

3.1.1.1. Medidas correspondientes al nivel meta aplicadas al subsector del azúcar

1- Creación de una organización autónoma mediante la clara separación entre el Estado, las empresas privadas y las organizaciones intermedias, de forma que se creen procesos de aprendizaje intrínseco, diálogos que involucren la participación del gobierno y los actores sociales para buscar soluciones óptimas, para que esto se pueda lograr se debe depender de la flexibilidad y responsabilidad. (Messner & Meyer-Stamer, 1994)

Por otro lado, dentro de este sector se pueden reconocer las buenas relaciones que existen entre los trabajadores, partidos políticos, ingenios y gremiales de productores, ya que con el apoyo conjunto de todos ellos se logró la aprobación de la Ley de la Producción, Industrialización y Comercialización de la Agroindustria Azucarera, en corto: Ley de la Agroindustria Azucarera, en agosto del año 2001. Y para regular, hacer cumplir la Ley y llevar una auditoría operativa en los ingenios, se creó el Consejo Salvadoreño de la Agroindustria Azucarera (CONSAA) (Azúcar de El Salvador, 2016).

La Ley anterior fue creada mediante el decreto legislativo No. 490, la cual tiene como objetivo fundamental crear la normativa para las relaciones entre los ingenios y los productores de azúcar, para poder garantizar justicia, racionalidad y transparencia en las actividades de la agroindustria nacional. Dentro de esta Ley, se puede encontrar en el artículo 4 la creación del CONSAA, el cual se encuentra adscrito al Ministerio de Economía, siendo un organismo estatal con autonomía administrativa. Este Consejo entra en vigencia el 27 de septiembre de 2002, puesto que es hasta esa fecha en el que la institución anterior, la Comisión Salvadoreña para el Desarrollo Azucarero (CDA), que regulaba las normas dejó de funcionar, y todas las obligaciones y derechos pasan a formar parte del patrimonio del CONSAA, respetando los artículos 17 y 18 de la Ley. (CONSAA, 2016)

Según la AAES (2017), la Ley de la Agroindustria no sólo abarca la constitución y regulación del CONSAA sino que también debe encargarse de la distribución de los ingresos entre los productores e ingenios, el sistema de pago por calidad, realizar auditorías (independientes del CONSAA) en cada uno de los ingenios, establecer las comisiones de zafra de los productores, ingenios y el mismo CONSAA y realizar los contratos únicos de compra-venta de la caña de azúcar.

La Ley de la Agroindustria es la única ley que se enfoca específicamente al sector azucarero, esto lo distingue de los demás sectores de la economía salvadoreña porque el café o el algodón no poseen una ley que regule exclusivamente sus relaciones y producción. Además de dicha ley, el sector azucarero se rige por todas aquellas leyes generales del país como por ejemplo la del medio ambiente, la de transporte, o normas como la de calidad de azúcar. (Arroyo, 2017)

La importancia de la Ley radica en permitir el desarrollo y el crecimiento, tanto de los productores y de los ingenios, la cual establece al largo plazo un sistema de compra-venta de caña de azúcar basado en la calidad y no en el peso de la caña. (Orbita FM, 2017)

Uno de los mayores beneficios que la Ley de la Agroindustria ha aportado al sector azucarero es que lo ha convertido en un sector estable ya que la caña de azúcar es el único cultivo viable en el país, porque es “el único sector en donde el productor tiene garantizada la venta de su producto antes de sembrarlo”, y en otros sectores no existe seguridad de pago, como, por ejemplo, el caso del café. El azúcar posee una organización que le permite un alto nivel de integración con todos sus actores y un crecimiento constante, por lo que es un sector rentable y ordenado, lo que se logra mediante la Ley. (Arroyo, 2017)

En un principio cuando la Ley de la Agroindustria Azucarera fue aprobada, los únicos que representaban un interés económico eran el azúcar y la miel final; sin embargo, como lo dice el presidente de la Asociación de Productores de Caña de Azúcar de El Salvador (ASPROCAÑA), Luis Bettaglio, el país no posee petróleo, pero si posee bagazo (proveniente de la fibra de caña), por lo que ahora el bagazo obtiene un valor económico y una gran importancia. Los ingenios aprovecharon esta oportunidad y comenzaron a utilizar el bagazo para la obtención y comercialización de energía eléctrica. A partir de esta innovación se ha logrado reducir costos en la producción de azúcar, ya que la energía que se obtiene del bagazo se utiliza para el funcionamiento de los ingenios, evitando así la contratación de la red nacional, la cual tiene elevados costos para la contratación de energía; de no ser así, producir el azúcar no sería viable para los ingenios del país. (Alemán, 2017)

Actualmente, por este motivo, se encuentra en pleno debate una reforma a la Ley de la Agroindustria Azucarera, puesto que los productores manifiestan que ellos al producir el bagazo deberían ser compensados por la utilización de este pero el Presidente de la AAES ha manifestado en muchas ocasiones que los ingenios compran la caña de azúcar a un valor

que cubre la totalidad del producto. Es decir, al comprar la caña de azúcar se está comprando todos los componentes de ella (cachaza, fibra, jugo, bagazo), por lo que al alterar la Ley se estaría afectando el libre derecho de contratación y se violentaría la seguridad jurídica del sector azucarero al no cumplir con los contratos ya establecidos. (Alemán, 2017) Con este mismo pensamiento, el asesor jurídico de AAES, Rafael González, afirma que la reforma que los productores quieren hacer atenta contra la “figura legal de transferencia de dominio”, puesto que la Ley de la Agroindustria claramente establece que la comercialización de la caña de azúcar se realice como un producto integral. (García, 2016)

Es por esto que, la reforma a la Ley que se quiere llevar a cabo por iniciativa de los productores de caña ocasiona incertidumbre jurídica y los ingenios mantienen la opinión que se debe mantener la Ley tal y como está, puesto que ha funcionado bien y ha dado resultados positivos e inclusive ha incrementado las cifras de forma que se ha podido crecer y la industria se ha fortalecido bajo el amparo de esta Ley. Si bien es cierto, cada uno de los actores en el proceso de producción y comercialización podría decir es deficiente en algunas áreas y debe mejorar en otras, pues todos le desean modificar algo. Sin embargo, si cada quién comienza a cambiarla a su propio beneficio terminará convirtiéndose en un “adefesio” y nadie estará conforme a los resultados. (Arroyo, 2017)

La cabeza del gobierno dentro del sector azucarero viene representada dentro del CONSAA por el Ministerio de Economía (MINEC) y el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), por otra parte, los representantes del sector privado son los actores principales dentro del proceso: los ingenios y los productores. Es por esta distribución de las representaciones dentro del CONSAA que funciona como principal regulador de las relaciones entre productores e ingenios, siendo el MINEC el que posee la decisión última. (Arroyo, 2017)

Más detalladamente, el CONSAA (2016) se encuentra integrado por el Directorio (máxima autoridad) y participan 8 miembros y sus suplentes. Por parte del sector público el MINEC o un funcionario designado y el MAG o un funcionario designado. Por el sector privado son tres representantes de los productores de caña de azúcar, por cada grupo de departamentos, así:

- Representante por Ahuachapán, Sonsonate y Santa Ana.
- Representante por San Salvador, Cuscatlán, Chalatenango, Cabañas, La Paz y La Libertad.

- Representante por San Vicente, Usulután, San Miguel, Morazán y La Unión.

Finalmente se encuentran los tres representantes de las centrales azucareras legalmente constituidas e inscritas.

El objetivo principal que tiene CONSAA, es el de respetar y hacer cumplir los mandatos establecidos en la Ley de la Agroindustria azucarera de El Salvador, como antes se mencionaba. También, una de sus tareas es la de promover una productividad y competitividad óptima, tanto comercial como industrial y agrícola, siempre enfocados a conseguir un pleno desarrollo del país en el ámbito económico y social. (CONSAA, 2016)

Según Pérez (2006), las principales funciones del CONSAA son las de verificar las operaciones de producción, comercialización y autoconsumo industrial de la caña de azúcar. Debe recomendar las asignaciones porcentuales de la venta de azúcar al Ministerio de Economía, para mercado interno y preferencial, así como establecer el valor inicial por libra de azúcar extraída, actuar como mediador cuando surjan discusiones entre los partícipes de la agroindustria azucarera y debe llevar un registro de todas las centrales azucareras (regular y autorizar el establecimiento de nuevos ingenios), de los contratos compraventa que se den entre los ingenios y productores de caña de azúcar. Finalmente, debe integrar las comisiones de zafra en cada ingenio y corroborar que los procesos se den con la mayor transparencia.

CONSAA ha establecido un registro respectivo para llevar el control de las centrales azucareras y de los productores de caña de azúcar y se da mediante el contrato que celebran las plantaciones con los productores de caña y los ingenios. También existe el contrato de compraventa, el cual se da entre un productor de caña, pero como persona jurídica, y un ingenio. Este recibe sus ingresos por medio de las aportaciones que realizan los productores de azúcar y los ingenios por libra de azúcar extraída. Esta figura de financiamiento lo establece la Asamblea Legislativa y fue propuesta por el Ministerio de Hacienda. Esta aportación es significativa, porque ayuda a cubrir los gastos e inversiones del Consejo. (CONSAA, 2016) A través de esta colaboración es posible observar la importancia que existan buenas relaciones sociales que se dan en el mercado, entre el sector privado y el sector público, porque así se logran reducir costos y mejorar la producción.

También, el CONSAA debe tener como objetivo regular las relaciones de los actores que se ven involucrados en la producción e industrialización de la caña de azúcar y de la miel final,

manteniendo un control constante en las actividades que se encuentran definidas en el artículo 2 de la Ley de la Agroindustria Azucarera. Al igual que la Ley, tiene como principal meta optimizar la producción y competitividad del sector, tanto en sus áreas agrícola, industrial y comercial, dentro del mercado nacional e internacional, ayudando al “desarrollo económico y social del país”. (Asamblea Legislativa de la República de El Salvador, 2001)

Asimismo, según el CONSAA (2016), uno de los convenios principales que realizó es con la Policía Nacional Civil (PNC), la cual ayudó a promover la campaña de prevención de quemas no programadas de la caña de azúcar a través de afiches y volantes informativos en los que se detallaban los delitos y tarjetas con los respectivos números de cada patrulla de las zonas. Continuando con las mejoras que ha impulsado el CONSAA, se encuentra el establecimiento de las comisiones de zafra, las cuales ayudan a que los procesos de transporte, entrega, recibo y pago de la caña de azúcar logren aumentar la transparencia en su funcionamiento, esto se realiza mediante elección.

El acuerdo con la PNC para reducir la quema de caña es una forma en que la “corta verde” funcione sin ningún inconveniente, dicho proceso disminuye la quema en un 10% a nivel nacional, lo cual es nocivo para el medio ambiente y para la salud de las personas. (Corado, 2016)

En 2009, el sector azucarero junto con las autoridades, elaboraron el Plan de Seguridad para la Agroindustria Azucarera para combatir el problema de las extorsiones, las filtraciones de posibles pandilleros entre los jornaleros, las amenazas y los asesinatos. Por esta razón la PNC recibe apoyo por parte de la AAES y le proporciona motocicletas, vehículos, combustible, alimentos, etc. También, gracias a esta inversión al plan de seguridad de 1.2 millones de dólares se ha podido reducir, como antes se mencionaba, la quema de caña en aproximadamente un 50%, en comparación de la zafra 2015-2016, “se han detenido a 502 delincuentes y se han incautado 263 armas de diferente tipo.” (Teos, 2017)

Este convenio que se tiene con la PNC refleja que la relación existente entre ingenios y productores es sólida y efectiva, ya que también aparte de tener relación con los diferentes gremiales de los productores y con el gobierno ha suscrito convenios con instituciones públicas. Otro ejemplo de esto es la relación que se tiene con el Viceministerio de Transporte (VMT) y el Ministerio de Obras Públicas (MOP), para mejorar las rutas que se siguen al transportar la caña hasta los ingenios y que permiten las exportaciones. Por esta razón, es

importante el impacto en la competitividad y producción del azúcar que proviene de la relación que se tiene con el gobierno para obtener los permisos de operación y venta de azúcar dentro del país. (Arroyo, 2017)

2- Estado autónomo y eficiente.

El Salvador posee un Estado autónomo porque posee su propio Gobierno y sus propias leyes, pero aún se encuentra en un proceso de desarrollo y mejora constante por lo que dista mucho de tener un carácter de eficiencia total en la realización de todas sus funciones y de todos los proyectos que lleva a cabo. Asimismo, el país posee un Estado regido por las condiciones y medidas que los organismos internacionales impongan.

Por ejemplo, el Estado salvadoreño utiliza como estrategia económica para poder lograr un aumento en el progreso de sí mismo y ayudar a la economía a un crecimiento constante y posicionarse en un nivel más alto en términos de competitividad a escala mundial, ha comenzado a invertir en tecnología, capital humano y en infraestructura productiva que se apega a las necesidades del mercado; ya que si sus políticas continúan impulsando los salarios bajos, se crea dependencia de las remesas que se envían de otros países, principalmente de los Estados Unidos, y aunque funcione para mantener la estabilidad económica del país se adquieren grandes desventajas en el ámbito del intercambio comercial. (Ayala, et al., 2006)

3- Creación de estructuras en la sociedad que permitan promover la capacidad creativa de la sociedad y así aumentar la modernización económica.

Dentro de este nivel de la competitividad sistémica para el caso de El Salvador, se pueden ubicar los esfuerzos que realiza el conglomerado para poder mejorar la producción al mismo tiempo que se respeta el medio ambiente. Por ejemplo, Michael Jacobs sostiene que tanto la sostenibilidad como la economía verde dependen de los usos que se les dan a los recursos y de la capacidad que se posee de absorción o desecho de los residuos que se generan. Este tema resalta más dentro del sector azucarero del país, ya que como un sector fuerte y de gran influencia en la economía nacional se intenta evolucionar y lograr encaminarse a una economía verde, teniendo como meta la sostenibilidad. (Salaverría, 2017)

Uno de los esfuerzos para lograr el crecimiento de la economía verde en el sector es el apoyo que se encuentra realizando FUNDAZUCAR mediante capacitaciones sobre las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) a los productores azucareros. Estas instrucciones permiten mejorar la forma en que la producción de la caña de azúcar debe llevarse a cabo para que el alimento sea inocuo para las personas, es decir que no afecte su salud y al mismo tiempo se dé bajo condiciones que respeten la seguridad del trabajador y aseguren “los patrones de producción y consumo sostenibles”. Asimismo utilizan como herramienta base el Manual de BPA, el cual FUNDAZUCAR elabora con el apoyo que le brinda el sector gubernamental. El alcance propuesto es el de llevar las BPA a todos y cada uno de los productores azucareros, ya sean pequeños, medianos o grandes, logrando así una transición completa del sector de caña de azúcar y que se puedan tomar y afrontar nuevas competencias que incorporen las BPA en las haciendas cañeras. (Salaverría, 2017)

Salaverría (2017), explica que las BPA son la llave para que el país se encamine a una economía verde y que pueda generar cambios medioambientales en los métodos de cultivo de la caña de azúcar, evitando el desgaste de los recursos y el deterioro de la tierra. Para un mayor entendimiento, economía verde es aquel proceso de producción que emite bajas emisiones de carbono y maneja eficientemente sus recursos, según definición realizada por el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA).

Existen varias medidas para mejorar la cultura y el comportamiento del agricultor e impulsar el uso de las BPA, una de éstas es el “Plan Estratégico de Sostenibilidad para el cultivo de caña de azúcar”, que fue propuesto por la AAES y FUNDAZUCAR. Esta iniciativa busca impulsar el desarrollo sostenible y disminuir los impactos negativos que se pueden ocasionar al medio ambiente, enfocadas en el cumplimiento de las metas que la Organización de las Naciones Unidas (ONU) se ha planteado, convirtiéndose de esta manera en una industria rentable. (Corado, 2016)

3.1.2. Nivel Macro

Este nivel es el que busca establecer y garantizar que entre los diferentes actores que participan en las actividades económicas y los mercados, se les presenten las mismas oportunidades de participación bajo las mismas condiciones, en otras palabras, que garanticen la libre competencia de las mismas. A pesar que la competitividad sistémica a

este nivel, busca la creación de una serie de políticas de estabilidad que no creen obstáculos para el crecimiento y los equilibrios sociales, también busca la existencia de un equilibrio tanto externo como interno que vayan de la mano o en conjunto con su objetivo anterior. Por equilibrio externo se refiere principalmente a la creación de política comercial que cumpla con el objeto de “liberalización selectiva de las importaciones” que se puede llevar a cabo mediante el desarrollo tanto de viejas industrias, como de los nuevos núcleos de industrias nacientes. Lastimosamente para el caso de El Salvador, este objetivo no se ha abordado o considerado dentro de la agenda de los antiguos gobiernos. El equilibrio interno por su parte, tiene como principal herramienta la creación de política fiscal que al igual que la anterior, busca cumplir paralelamente con los objetivos de “estabilidad, crecimiento y redistribución”. Otra función de las políticas macro, es la de generar cierta presión entre los productores, para que así eleven el desempeño y la calidad tanto de los procesos como del producto terminado. Para cumplir con esa serie de objetivos y funciones es necesario que exista estabilidad del entorno macroeconómico que envuelve al país (y por consiguiente de sus indicadores). (López, et al., 2004)

Para lograr eso último Esser, et al (1996) plantean que es necesario que se apoye en una reforma de política fiscal, presupuestaria, monetaria y cambiaria. Sin embargo, esa es una tarea complicada cuando se quiere pasar de un contexto macroeconómico inestable a uno estable por lo siguiente:

1. Existe una serie de complicaciones cuando se quiere cumplir los tres objetivos de la competitividad sistémica (estabilidad, crecimiento y distribución) de forma simultánea, puesto que por ejemplo es necesaria la aplicación de una política restrictiva de tipo monetaria, así como presupuestaria y tributaria para cuando se quiere tomar medidas para controlar la inflación. Sin embargo, al llevarse a cabo estas medidas, se puede en algunos casos reducir aún más el crecimiento y la distribución de la economía nacional debido a que esas medidas causan la limitación de las inversiones y el consumo, arriesgando así el cumplimiento paralelo de dichos objetivos.
2. La estabilización de la macroeconomía, viene acompañada de una serie de medidas que al aplicarlas pueden generar la necesidad de crear otra serie de reformas como, por ejemplo, reformas al sector económico estatal, a las políticas de comercio exterior y al sector financiero.

3. En la fase inicial de la aplicación de cualquier reforma, indicadores como la producción, la inversión y la ocupación sufren una decaída debido a que los costos de ajuste que se experimentan en el corto plazo, mientras que los beneficios que éstos conllevan se manifiestan hasta el largo plazo.
4. Según Haggard y Kaufmann (1992, citado en Esser, et al., (1996)) este proceso de estabilización también genera conflicto en las políticas internas, puesto que a la hora de aplicar las medidas necesarias para generar dicha estabilización éstas vienen a impactar a los grupos sociales en diferente cuantía generando ganadores y perdedores.

Las principales fuentes de inestabilidad señaladas por Esser, et al. (1996) son cuando se da un alto grado de déficits presupuestarios y de balanza de pagos, y que además se dan de forma constante. Esto debido a que - por ejemplo - un elevado déficit presupuestario puede llevar a que las tendencias inflacionarias que ya se experimentan sean más pronunciadas; así también, debido a las limitadas posibilidades de adquirir crédito, se genera una traba para la inversión al sector privado. En cambio, los déficits en la balanza de pagos que traen consigo paralelamente que se sobrevalúe el tipo de cambio, ocasiona que la deuda externa incremente y por consecuencia que el crecimiento mismo de la economía nacional disminuya. Lo anterior sucede debido a que lo primero desencadena una serie de sucesos como que la inversión nacional se vea atenuada, así como importación de bienes de capital que viene a desembocar en la disminución del crecimiento nacional.

En El Salvador, en los últimos años se ha caído en un problema de alto déficit fiscal, que ha puesto en peligro las finanzas públicas del país; para el año 2016 instituciones como FUSADES, ANEP, FUNDE y la Cámara de Comercio expresaron su preocupación acerca de que el Estado podría caer en una situación de la cual no sería capaz de llevar a cabo sus funcionamiento debido a la falta de fondos (Teos, 2016). Siguiendo a este mismo autor, las principales causas por las cuales existe desequilibrio en el área fiscal del país son cinco: I) Gasto en consumo, como el título lo dice, este tiene que ver con el aumento del gasto que el gobierno hace en bienes y servicios; II) Gasto en remuneraciones y empleados públicos, este se refiere al aumento del número de empleados públicos que traen en consecuencia aumento en los gastos relacionados a sus contrataciones (remuneraciones); III) Poca inversión pública, que según el BCR ha disminuido con los años a pesar que los ingresos tributarios han experimentado un incremento; IV) Crecimiento insuficiente, este se refiere que

a pesar que se ha experimentado crecimiento, este ha sido insuficiente para cubrir el déficit fiscal que tiene el país sumado al crecimiento de la deuda pública; V) Deuda pública, esta es una cifra que no ha dejado de aumentar con los años, y que representa un porcentaje significativo del PIB (más de la mitad). En cuanto a las tendencias inflacionarias, el país se ha mantenido a lo largo de los años con una inflación sin mayores variaciones, para el año 2014 presentó la inflación más baja de Latinoamérica; otro aspecto que cabe mencionar es que el país no ha devaluado su moneda desde la dolarización ya que se fijó una tasa de cambio respecto al dólar (Molina, 2014). Pero este tema no es el principal factor por el cual al país le es difícil recibir crédito, sino el factor mencionado anteriormente que tiene que ver con su alto déficit fiscal. Por lo que el principal factor de inestabilidad que menciona el autor Esser et al. es un escenario latente en la actualidad, la cual se va acentuando con los años, indicando la clara inestabilidad macroeconómica que posee el país. Otro aspecto importante es que las políticas que se han aplicado a lo largo de los años no han cumplido con los tres objetivos que se plantea la competitividad sistémica, ya que éstas han ido orientadas a solventar un problema que se presenta en el corto plazo y no toma en cuenta los demás objetivos que la competitividad sistémica exige para cumplir con una estabilidad macroeconómica.

Lo anterior nos demuestra que, para poder llegar a una estabilización del contexto macroeconómico, el cual es necesario para que el cumplimiento del pilar macro de la competitividad sistémica sea exitoso, requiere un esfuerzo político considerable, puesto que su éxito depende de que el gobierno vele por el cumplimiento de los objetivos de forma simultánea y que, además, cumpla con el objetivo de equilibrio entre las reformas que se llevan a cabo para el cumplimiento de dichos objetivos. Es decir que el gobierno debe encontrarse dispuesto y resuelto a imponer las reformas. (Esser, et al., 1996)

3.1.2.1. Medidas correspondientes al nivel macro enfocadas al subsector del azúcar

1- Existencia de una política cambiaria realista y política comercial que tenga por objeto estimular la industria local (CEPAL, 2001. Citado en Berdugo (2014)). Además de las anteriores también debe apoyarse de políticas presupuestarias y monetarias para disminuir la inflación, mantener la estabilización macroeconómica. (Esser, et al., 1996)

En la década de los noventa, El Salvador experimentó una serie de reformas económicas que tenían como objeto estabilizar el panorama económico, así como también reducir la inflación y mantener el tipo de cambio estable (bajo régimen cambiario fijo). Dentro de esas reformas se encuentran la aplicación de las políticas que se comentan a continuación (Arévalo, et al., 2010):

En cuanto a política monetaria, a mitad de los años 90's se adoptó en el país una política de encaje y calce de plazos a las operaciones en moneda extranjera, puesto que el sistema bancario se encontraba vulnerable a fluctuaciones debido a que se les autorizó a que pudieran captar depósitos en moneda extranjera. La política entre los años 1997-2000 iban encaminadas al uso de operaciones de mercado abierto ("títulos valores emitidos por el Banco Central de Reserva de El Salvador") para poder administrar la liquidez, esta medida ayudó a que el tipo de cambio se mantuviera estable, aunque esto trajo como contrapeso un aumento en la tasa de interés doméstica en términos reales. (Arévalo, et al., 2010)

Con la entrada en vigencia de la Ley de Integración Monetaria en 2001, para poder cumplir con el objeto de controlar la inflación (dado que el país perdió la capacidad de controlar la emisión de dinero), se llevaron a cabo operaciones de mercado abierto, ya que estas eran las que se encuentran especificadas y reguladas por la Superintendencia del Sistema Financiero de acuerdo a la Ley de Integración Monetaria en conjunto con la capacidad de controlar la Reserva de Liquidez. La Ley permitió que se eliminaran los riesgos asociados al tipo de cambio que permitió que ya no se devaluara la moneda local, esto se traduce en un mejor control de la inflación además de que genera confianza a los inversionistas. Además de ello, se llevó a cabo la fijación del tipo de cambio ("único y libre") con la aprobación de la Ley de las tasas de cambio, ésta se encuentra supervisada por el Banco Central de Reserva. También se aprobó la Ley Orgánica del Banco Central, que tiene por objeto concederle a dicha institución una mayor independencia en el tema de supervisión de la política monetaria y financiera, así como lograr que éste ya no conceda más financiamiento a las instituciones estatales autónomas ni al Estado. (Orellana, et al., 2003)

Siguiendo con el mismo autor, se señala que para poder cumplir con la venta de las instituciones bancarias era necesario llevar a cabo el saneamiento de las mismas, por lo que se siguieron una serie de medidas que posteriormente concluyeron en la aprobación de un conjunto de leyes de la cuales hace hincapié en dos de ellas: Ley del Mercado de Valores y

la Ley de Creación del Banco Multisectorial de Inversiones. Este conjunto de medidas optimizó la asignación de créditos, que a su vez ayudó a que el PIB creciera.

Las políticas comerciales que se aplicaron tienen por objeto el fomentar y fortalecer el sector exportador de la economía, entre ellas destacan la eliminación del pago de impuestos directos a las exportaciones tradicionales, implementación de un “draw back” que es una herramienta que reintegra un porcentaje del IVA que se paga a las exportaciones no tradicionales. Asimismo se proporcionaron una serie de facilidades para que se crearan zonas francas privadas, se redujeron los aranceles de las importaciones, también se buscaba establecer una estructura arancelaria que tuviera un techo de 20% y un piso de 5%, eliminar impuestos a las exportaciones de café, azúcar y camarón, “eliminar los monopolios estatales que controlaban la comercialización interna y externa del café (INCAFE) y del azúcar (INAZUCAR)” (Orellana, et al., 2003), entre otros. Para el año 1996 se hizo hincapié en que los países hicieran uso de los tratados comerciales suscribiéndose a ellos, esto con el objeto de incentivar a que los países exporten y de esa manera puedan abrir las puertas hacia la diversificación comercial. A raíz de la apertura comercial y la privatización de servicios públicos se experimentó un incremento de la inversión extranjera directa que representó un factor determinante para la apreciación cambiaria, esto a su vez afectó la balanza comercial ya que se abarataron las importaciones y la competitividad de las exportaciones. (Arévalo, et al., 2010)

Para el caso específico del azúcar también existen políticas que ayudan a proteger el mercado interno de dicho producto, tal es el arancel aplicado a las importaciones de azúcar que oscilan entre un 40% y un 50% del valor de compra, así como también el requisito de fortalecer el azúcar con vitamina A (práctica que solo es acostumbrada en Centroamérica) y licencia de importación proporcionada por el Ministerio de Economía y la Comisión Salvadoreña para el Desarrollo Azucarero (CDA). Estas últimas políticas son barreras de tipo no arancelaria (Pratt & Pérez, 1997).

Como se mencionaba anteriormente, desde los noventa, El Salvador ha implementado una política de apertura comercial con el fin de poder tener una mayor inserción de los productos y servicios que ofrece en el mercado mundial y poder así atender las necesidades de crecimiento y desarrollo económico. A raíz de la política de apertura comercial, El Salvador ha logrado entablar acuerdos comerciales con países como México, Estados Unidos, Chile, Colombia y el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea. Estos acuerdos comerciales

tienen ventajas, aparte de mejorar o facilitar el acceso de las mercancías que se producen internamente a los mercados internacionales, también mejoran el clima de negocios, promueven la inversión productiva tanto nacional como extranjera. “Alrededor del 94% de las exportaciones totales de El Salvador están dirigidas hacia países con los cuales se cuenta con Acuerdos Comerciales, mientras que el 75% de las importaciones totales de nuestro país también provienen de los países con los cuales se tiene dichos Acuerdos. Por otra parte, el 86% de las inversiones extranjeras directas proceden de países con los cuales hemos suscrito Acuerdos comerciales”. Dentro de los acuerdos se encuentran el TLC con República Dominicana que entró en vigencia el 4 de octubre de 2001. Para el año 2004 se logró finalizar el programa de desgravación arancelaria que consistía en que todos los productos gozan de cero arancel (excepto aquellos que conforman 0.8% del universo arancelario que están excluidos, que dentro de ellos se encuentran productos agropecuarios como el arroz, productos avícolas y lácteos). “Durante la vigencia del TLC, las exportaciones han aumentado de US\$ 12.4 millones en el 2001 a US\$ 75 millones en el 2013”. En el año 2002 entró en vigencia el tratado de libre comercio (TLC) de El Salvador con Chile, donde la cuota del azúcar había sido fijada en 1,500 toneladas de azúcar sin aranceles hacia Chile, aunque para el año 2004 el país renovó la cuota hasta finalizar ese año, es decir que no brindaban certeza que la continuidad de esa preferencia no estaba garantizada. El acuerdo fue unilateral. “Chile aplica a todas sus importaciones un arancel general del 6%; sin embargo, en el caso del azúcar por encontrarse sujeta al mecanismo de Banda de Precios, puede alcanzar aranceles superiores al 130% dependiendo de los precios internacionales que este producto alcance” (MINEC, 2008). Aunque según DATCO (2015) para el año 2011 la totalidad de productos salvadoreños que estaban incluidos en el programa de desgravación para ingresar a Chile quedaron libres de arancel. El acuerdo denominado CAFTA-DR entró en vigencia en el año 2006. El socio principal de El Salvador es Estados Unidos, pues aproximadamente el 45% de las exportaciones totales de nuestro país se dirigen a Estados Unidos; además de ellos este país se ha convertido en la principal fuente de inversión extranjera directa. Los principales productos que se exportan a esta nación son: “toallas de algodón, azúcar cruda, café oro, camisetas de algodón, shorts de fibras sintéticas, calzado de cuero, chile dulce, néctares de frutas, entre otros”.

Para el año 2007 El Salvador se suscribió al Tratado de Libre Comercio con la República de China (Taiwán) y Honduras, las tres naciones establecieron en el TLC diferentes cuotas. Para el caso del azúcar se negoció una cuota de 35,000 toneladas métricas (TM) para el

primer año, 50,000 TM para el segundo año y a partir del tercer año la cuota llega a 60,000 TM que entrarían con cero aranceles a Taiwán. “Debe señalarse que el acceso otorgado por Taiwán para el azúcar aplica de manera unilateral, ya que El Salvador excluyó el azúcar del Programa de Desgravación Arancelaria, es decir no otorga ninguna clase de preferencias arancelarias para Taiwán”. (CENTREX, 2008)

En el año 2012 entra en vigencia el TLC Único Centroamérica - México. Este acuerdo consta de la integración entre México y Centroamérica. Entre los principales productos que tienen acceso preferencial están el azúcar y el atún. Para ese mismo año El Salvador logró un acceso del 8% de la cuota de abastecimiento del azúcar, cuota que México fija cada año para abastecer su demanda y que incrementó en 40,000 Tm. Otro beneficio que se contempla en este tratado es que se mantiene y amplía el mecanismo del “Comité de Integración Regional de Insumos” conocido como CIRI. (MINEC, 2012)

En el año 2013 entra en vigencia el acuerdo de asociación comercial entre Centroamérica y la Unión Europea (UE). Este acuerdo está estructurado en tres pilares: el primero trata del dialogo político, el segundo de las acciones de cooperación y el tercero de las relaciones comerciales. En cuanto al último pilar (el tercero), el acuerdo mejora las condiciones de inserción de bienes y servicios que se producen en Centroamérica al mercado de la UE. Asimismo, “consolida y mejora las preferencias unilaterales otorgadas por la Unión Europea a través del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y abre nuevas oportunidades de ingreso al mercado europeo para otros productos” (Dirección de Administración de Tratados Comerciales (DATCO), 2015). Según el Sistema De Información Comercial Del Ministerio De Economía (2015), la cuota regional de azúcar es de 150,000 Tm.

En cuanto a las políticas fiscales, éstas “se orientaron a la modernización del sistema tributario, eliminación de impuestos a las exportaciones, se sustituyó el impuesto a timbres fiscales por el impuesto al valor agregado, se armonizó la política arancelaria de acuerdo a los requerimientos del GATT. Para reducir el gasto público se realizaron programas de retiro voluntario, se modificó el sistema público de pensiones y se ejecutó un programa de privatización de los servicios públicos”. Esta serie de medidas cumplió, en cierta forma, con el objeto de fortalecer los ingresos, por ejemplo, la carga tributaria aumentó para el periodo 2001-2008 a 11.8% cuando en el periodo anterior (1995-2000) era de 10.4%. También contribuyeron al incremento de la actividad económica y la aplicación de mejoras administrativas en la recaudación. (Arévalo, et al., 2010)

Como mencionan Pratt & Pérez (1997) no existen para el sector azucarero políticas ni subvenciones o subsidios que ayuden a incentivar el sector, así como tampoco cuentan con tasas de financiamiento preferencial. El sector consigue financiamiento de la banca comercial nacional. Como se mencionó anteriormente, este sector si goza del beneficio de poder trasladar al impuesto sobre la renta el valor que se les ha calculado en concepto de IVA por la compra de sus insumos. Por esa falta de incentivos, el país se ve limitado en su competencia, por lo que la única forma de poder competir en un marco de “verdadera” oferta y demanda de azúcar sería llevando a cabo técnicas de eficiencia productiva, hecho que se aleja de la realidad ya que para que un producto pueda posicionarse de forma competitiva en el mercado es por medio de distorsiones al mercado internacional, es decir por excedentes subsidiados.

2- Disminución o eliminación del déficit presupuestario y de la balanza de pago por medio del establecimiento de una política fiscal responsable que logre promover la confianza y la transparencia. Asimismo, debe incentivar el uso justo del presupuesto público y el aumento de la productividad de la inversión. (Otero, et al., 2006)

Como se mencionó anteriormente, el país se encuentra atravesando por un fuerte desequilibrio fiscal, ya que el déficit ha ido aumentando con el paso de los años, a tal punto que muchos analistas expresan que se está volviendo incontenible, por lo que el Gobierno debe ver la forma para solventar dichos desequilibrios.

En cuanto a la balanza de pagos, la Licda. Hurtado del Departamento del Sector Externo del Banco Central de Reserva, señala que para el año 2016 el país presentó una reducción del 42.7% en el déficit en su cuenta corriente gracias a que se dieron “resultados favorables en bienes e ingresos secundarios” (éste último ha amortiguado la cuenta corriente) así como también en entrada neta de capitales, haciendo hincapié en que es el tercer año consecutivo en que presenta una disminución. También se señala que se ha experimentado un superávit en la balanza de servicios donde la manufactura con \$596 millones de dólares y los viajes con \$418 millones han sido los que principalmente han impulsado dicho superávit. (Banco Central de Reserva, 2017)

5- Establecimiento de una política de competencia que promueva el bienestar de la población. Se debe evitar la formación de monopolios, mejorando la competitividad local e internacional. (Otero, et al., 2006)

La introducción del tema de competencia fue incluida en 1992 dentro de las reformas pactadas en el Acuerdo de Chapultepec. Una vez asentado el acuerdo, el gobierno mostró a la Asamblea Legislativa la Ley de Protección al Consumidor, ya que dentro de los temas introducidos se encontraba, además de la competitividad, la protección de los consumidores que está estrechamente vinculado con el anterior. Se consideró paralelamente la creación de una ley de competencia, pero fue formalmente presentada ante la Asamblea hasta el año 1994. Y esta no fue aprobada en ese momento, sino hasta el año 2004. Luego de que se llevara a cabo una investigación acerca de la experiencia de otros países y que los diferentes actores como la comunidad empresarial en conjunto con los partidos políticos relevantes, discutieran respecto a la creación de dicha ley aprobándola ese mismo año y entrando en vigor hasta el año 2006. Un año después (2007), se realizó una reforma en la cual se le asignaba a la entidad de velar por el cumplimiento de dicha Ley de Competencia (La Superintendencia de Competencia) nuevas facultades, entre las cuales se encuentran la aplicación de “multas máximas más severas”. Dentro de los planes de acción de dicha entidad se encuentran la elaboración de “un plan operativo quinquenal, así como un manual de instrucciones y un código ético”. Asimismo, se ha llevado a cabo un plan informativo acerca de las formas en las que se pueden presentar denuncias, también “solicitudes de autorización de concentraciones económicas y un glosario de términos técnicos”, todo ello por medio de la descripción de los pasos a seguir contenido en guías. Además, se han realizado seis estudios sectoriales, se ha dado acceso mediante el uso de un sitio web, “se han presentado varios comentarios y propuestas a los reguladores sectoriales y a ministerios de Gobierno, algunos de los cuales ya han sido implementados”. Esta institución también ha realizado una serie de acuerdos de tipo cooperativo con otras instituciones de competencia en la región, así como reguladores nacionales pertenecientes a los diferentes sectores. (Organización De Cooperación Y Desarrollo Económico, 2008)

3.1.3. Nivel Meso

Dentro de este nivel, se hace una distinción entre políticas que tienen un alcance nacional y las que tienen un alcance regional o local. Las primeras, tienen por objeto el desarrollo de infraestructura física, es decir la construcción de puertos, carreteras, redes ferroviarias, sistemas de abastecimiento de energía, agua, sistema de eliminación de residuos como desagües, entre otros; asimismo incluye la infraestructura inmaterial que es utilizada o aprovechada principalmente por los clusters, por ejemplo, formación de sistemas educativos, entre otros. En este nivel también es de suma importancia la creación de “políticas selectivas y activas de comercio exterior, así como la defensa activa de intereses a nivel internacional”. (Esser, et al., 1996)

El mismo autor señala que el desarrollo de políticas a este nivel es un factor importante para el fomento de la competitividad de las empresas, pero no únicamente la competitividad a nivel internacional, sino también “la base de una implementación efectiva de las políticas sociales y ambientales de flaqueo”. De ahí, se vuelve una necesidad el tomar en cuenta las facultades que pueden brindar las instancias políticas nacionales, regionales y locales, así como la aplicación de políticas descentralizadas. Asimismo, sostiene que lo último no es sinónimo de que las responsabilidades ahora se van a delegar de niveles de decisión superior a uno inferior, así como tampoco sugiere la desconexión entre el Estado nacional y las regiones. Por eso mismo, es tarea tanto del sector público como del privado el que se puedan generar capacidades a este nivel, por lo que la creación de políticas para el fomento del nivel meso que va dirigida a la mejora constante de la localización económica y debe ser vista como algo que se hace de forma transectorial.

Los autores Morales Rubiano & Castellanos Domínguez (2017) señalan que tanto las políticas como los programas de gobierno deben ir orientados a que las empresas puedan diseñar una serie de proyectos asociativos mediante el desarrollo de factores intelectuales y logísticos, todo ello con el fin de fomentar una competitividad sostenible.

3.1.3.1. Medidas correspondientes al nivel meso aplicadas al subsector del azúcar

1- Las políticas deben ir dirigidas a la mejora del desarrollo de los clusters, del ambiente en que las empresas se relacionan y al fortalecimiento la infraestructura de los sectores de menor desarrollo. (Benavides, et al., 2004)

Dentro del entorno del país no existen políticas impulsadas por el gobierno para la creación de estas asociaciones, sino que dentro de la industria se plantea la necesidad de la creación de ello para mejorar la producción. Se maneja un sistema bastante organizado de cooperación en la cual los actores tienen una especie de acuerdo tácito de beneficio mutuo. Además del CONSAA, que es una institución autónoma de carácter gubernamental, existen otras donde tanto los productores como los ingenios se encuentran asociados en sus respectivos gremiales. Para el caso de los ingenios, la Asociación Azucarera se ocupa de los temas que los ingenios tienen en común, así los productores tienen sus respectivos gremiales dentro de las cuales se encuentran PROCAÑA y ASPROCAÑA. Éstas últimas son las más grandes puesto que existen otras que son más pequeñas, por ejemplo, las de carácter local (San Vicente, Chalchuapa, etc.). A pesar que cada parte tiene sus respectivos gremiales, como se mencionó anteriormente, éstas mantienen relación con las demás gremiales; así en conjunto cañeros e ingenios, sostienen convenios con entidades gubernamentales como la PNC para tratar temas de seguridad, o por ejemplo con el Viceministerio de Transporte para tratar lo relacionado a las rutas donde circula la caña. Otras alianzas que se sostienen son con el Ministerio de Salud, ya que es el encargado de emitir los permisos de funcionamiento de los ingenios, así como también emite los permisos para las exportaciones, operación y venta en el país. Por lo que, al ser una industria vasta, sostiene bastantes relaciones con entidades gubernamentales “agricultura, medio ambiente, economía, laboral, transporte, seguridad, con alcaldías, entre otros”, por lo que ya sea como gremiales o en conjunto siempre se buscan las relaciones estratégicas con instituciones gubernamentales. También señala que las gremiales a su vez pertenecen a la “asociación de industriales, la cámara agropecuaria, en la corporación de exportaciones, en la cámara americana de comercio” e inclusive en la matriz de las gremiales, la ANEP. (Arroyo, 2017)

2- Establecer ventajas comparativas mediante la creación de stocks de conocimientos y procesos de aprendizaje acumulativos.

Según el Ing. Arroyo (2017), se llevan a cabo constantes procesos de aprendizaje por medio de las capacitaciones, destacándose la capacitación de riego y fertilización en caña de azúcar, actividad promovida por la Asociación Azucarera en conjunto con el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, entidad presente en toda América Latina. Como se menciona anteriormente, al tratarse de un sector bastante abierto, los procesos de transferencia de conocimientos referentes a la mejora, ya sea de la siembra como de la optimización de los procesos productivos llevados a cabo en los ingenios. Por ejemplo, también menciona que en la época que se encuentra fuera de la zafra, muchos técnicos de los ingenios del país llevan a cabo capacitaciones de técnicos de otros países como Brasil, Colombia y Sudáfrica. De hecho, existe una Asociación de Técnicos Azucareros (ATASAL) en donde se encuentran asociados profesionales del sector, ésta institución se encarga de llevar a cabo capacitaciones donde se tratan asuntos de tecnificación.

4- Se deben mejorar las infraestructuras industriales (materiales y no materiales) para permitir la obtención de una especialización y poder ser introducida al mercado internacional. (Messner & Meyer-Stamer, 1994)

El ingeniero Arroyo (2017), señala que la industria de azúcar de El Salvador tiene altos grados de tecnificación, que permiten la eficiencia en su producción y que además ha evolucionado con los años, opinión que también comparte el Lic. Goitia (2017). Actualmente los ingenios no se dedican únicamente a la producción de azúcar, sino también a la generación de energía eléctrica que sirve para nutrir sus propias plantas. Por ejemplo, el ing. Arroyo comentaba que el país es un pionero en cuanto a la tecnología que se utiliza para el proyecto de generación de energía eléctrica, donde el ingenio El Ángel es protagonista; actualmente esto se está convirtiendo en “la norma de la producción eléctrica del mundo”.

A pesar de ello, el Ing. aclara que aún el sector se enfrenta a una serie de desafíos en el área agrícola, aclarando que no es debido a desinterés, sino más bien a que las propiedades son muy pequeñas y que los productores tienen poca capacidad adquisitiva de tecnología que les permita la optimización de sus procesos de producción.

A parte de lo mencionado anteriormente, el sector ha logrado implementar una serie de medias que permiten que el producto se pueda posicionar competitivamente en el mercado internacional. Además, menciona que es una necesidad debido a que el azúcar es un commodity y por ende todo se encuentra bien regulado. De ahí se han desarrollado en el mundo una serie de certificaciones que el sector busca cumplir para mostrarse competitivo. Por ejemplo, el cumplimiento de la certificación Kosher, para el mercado judío, también tiene que pasar por la certificación Halal para los musulmanes, así como normas ISO y de buenas prácticas de manufactura.

5- Es necesaria la interacción entre actores privados y públicos para que no surja ningún obstáculo en el establecimiento de las metas y objetivos de común beneficio. (Messner & Meyer-Stamer, 1994)

Como se menciona anteriormente, existe una interacción entre actores públicos no únicamente por medio del CONSAA, sino que existen interacciones con diferentes instituciones gubernamentales y el sector privado del azúcar; ya sea por medio de las gremiales de ambos actores sociales o el conjunto de éstas.

6- Es importante que se dé una fuerte y estable gestión económica con políticas activas de fomento a las exportaciones junto con una política arancelaria moderada.

También se mencionaba anteriormente que las políticas comerciales aplicadas al sector son reducidas, y no existe un apoyo significativo de parte del gobierno hacia el fomento de las exportaciones, más que las negociaciones que este puede hacer en temas de tratados comerciales. Este factor no es el único que no permite su completa apertura, sino también el hecho de que el mercado del azúcar es un mercado protegido no solo a nivel nacional, sino internacional.

El Ing. Arroyo añade que el hecho de que el mercado sea un mercado sumamente protegido representa una barrera que ocasiona que la industria se quede rezagada. Por ejemplo, el único producto que no puede entrar libremente a Estados Unidos por medio del CAFTA es precisamente el azúcar, para el caso de la Unión Europea ésta se ve limitada por la asignación de cuotas. Otro ejemplo de ello es su exclusión de libre comercio plasmado en el

anexo A del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (Protocolo de Guatemala), en el cual se enlista al azúcar como una de las mercancías sujetas a regímenes especiales, en este caso “control de importación” a los cinco países. Asimismo se puede mencionar como ejemplo el tratado que se tiene con Chile, en el cual el azúcar no puede entrar libremente. Asimismo, el tratado con Taiwán está regulado por cuotas; Canadá no ha cerrado tratado con el país debido al tema del azúcar (no se le quiere dar acceso). Finalmente, se cerró un tratado con Trinidad y Tobago que aún no entra en vigor pero que ya se encuentra negociado y el azúcar se encuentra excluido.

Con respecto a recibir financiamiento de parte del gobierno, explica el Ing. Arroyo que eso no se da, todo el dinero que se le inyecta proviene de la inversión privada. Por ejemplo, en el año 2016 el sector no logró producir 152 mil toneladas, por lo que hubo una pérdida de \$70 millones que impactó a las exportaciones del país (se redujo la exportación del sector en 30%). Ante ello el Ing. Salaverría comunicó que esperan que les vaya mejor en la siguiente zafra (2016-2017) y que ya se están inyectando las inversiones necesarias para poder compensar las pérdidas y apoyar a los productores. El señaló que tanto el sector financiero como los ingenios son los que apoyan al sector, ya sea con financiamiento “bastante blandos”, como con la entrega de semilla certificada e incentivos. (García, 2016)

3.1.4. Nivel Micro

En el caso del nivel micro se pueden encontrar todos aquellos factores de carácter tecnológico que trabajan en conjunto con las instituciones privadas para potenciar las capacidades empresariales y lograr el fortalecimiento de los clusters. Es por esto que dentro de este nivel se da una gran importancia a desarrollar y fomentar el vínculo entre empresas, puesto que es mucho más fácil insertarse y crecer en el mercado nacional e internacional; lo cual, se logra mediante el uso de herramientas de aprendizaje e innovación tecnológica para agilizar los procesos de producción. (Berdugo, 2014)

3.1.4.1. Medidas correspondientes al nivel micro aplicadas al subsector del azúcar

1- Son necesarias las alianzas empresariales para lograr los objetivos, y mediante las interacciones estratégicas que facilitan el aprendizaje y la innovación. (Berdugo, 2014)

La competitividad sistémica dentro de éste nivel se puede evidenciar por medio de las alianzas establecidas las empresas entre sí. En este sentido, por lo que una alianza importante que beneficia al país es la cogeneración eléctrica que producen los ingenios de Izalco y El Angel (y antes San Francisco); ya que ayudan a reducir la demanda energética, lo cual suple la falta de energía que proporcionan las centrales eléctricas durante el periodo de zafra, que es durante la estación seca. (Pratt & Pérez, 1997)

Por otro lado, la relación entre los productores de caña de azúcar y lo ingenios es clave para poder lograr los objetivos de una forma más eficiente y en un periodo más corto. Es por esta razón que existe la Asociación Azucarera de El Salvador, una institución autónoma dentro del sector privado que ayuda a establecer las relaciones y nexos necesarios. Asimismo, existe otra institución que tiene como fin regular la distribución del azúcar: La Distribuidora de Azúcar y Derivados S.A. de C.V. (DIZUCAR). (Peraza, 2006)

Profundizando más sobre la Asociación Azucarera, se configura como un cluster de ingenios azucareros y permite la búsqueda en conjunto de soluciones a los problemas de producción y consumo del azúcar, simultáneamente ayuda a establecer relaciones con entidades del sector público y privado, del territorio nacional o internacional. Entre las más importantes se encuentran: la Organización Mundial del Comercio (OMC), la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), la Organización Internacional del Azúcar (OIA), los Azucareros del Istmo Centroamericano (AICA), la Asamblea Legislativa y el Gobierno mediante de los diferentes ministerios, pero con especial atención al de Economía, Agricultura y Ganadería, Trabajo y Previsión Social y Medio Ambiente. (Asociación Azucarera de El Salvador, s.f.)

Uno de los beneficios que le aporta a la sociedad la agroindustria azucarera salvadoreña va dirigida con énfasis a la niñez por medio de las inversiones que realiza para adicionar vitamina A al azúcar que se comercializa a nivel nacional, lo cual ayuda a prevenir la ceguera infantil y la desnutrición. (Azúcar de El Salvador, 2016) De acuerdo a la Asociación Azucarera de El Salvador (2017), gracias a esta medida para fortalecer el azúcar con la vitamina A, se ha logrado disminuir la deficiencia del 36.0% a un 3.8%.

Asimismo, continuando con la ayuda hacia el mejoramiento de la niñez de El Salvador, la Agroindustria Azucarera ha implementado la “Política de Cero Tolerancia al Trabajo Infantil”. Dicha política consiste en que las personas menores de 18 años tengan prohibido trabajar en

la cosecha de caña de azúcar y en cualquier actividad dentro del proceso de cultivo de la misma. (FUNDAZUCAR, 2017)

La AAES se encuentra dentro de varias gremiales: La Asociación de Industriales, en la Cámara Agropecuaria, en la Corporación de exportaciones, en la Cámara Americana de Comercio y en la Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP). (Arroyo, 2017)

Ahora, por el lado de DIZUCAR, ésta nace en 1989 como un proyecto con miras a fortalecer la Agroindustria Azucarera mediante sus uniones, mejora de distribución y logística, para poder brindar un buen servicio. A lo largo del tiempo han perfeccionado la comercialización del azúcar salvadoreño y se han extendido rápidamente, puesto que garantizan calidad y brindan confianza. Asimismo, es una fuente generadora de empleos en el país y promueven el uso del azúcar nacional “como el endulzante y la energía natural por excelencia”. (DIZUCAR, 2017)

También existe una organización llamada FUNDAZUCAR, anteriormente mencionada, la cual es muy importante en el país, porque nace con el objetivo de “ejecutar programas estratégicos de responsabilidad social empresarial, que permitan el desarrollo sostenible de la agroindustria azucarera”. (FUNDAZUCAR, 2017)

Por otro lado, se encuentra la ATASAL que fue fundada en 1978 con objeto de llevar el Tercer Congreso de Técnicos Azucareros de Centroamérica. Dicho Congreso nació gracias a la iniciativa de varios técnicos azucareros de Guatemala y de Cuba, que junto con el apoyo de empresarios azucareros guatemaltecos crearon la Asociación de Técnicos Azucareros de Guatemala (ATAGUA), en 1970. El primer y segundo Congreso se dieron en Guatemala en 1973 y 1975 respectivamente, y a partir de ese año y los posteriores se realizaron en los demás países de Centroamérica. Es a partir de estas reuniones que se crea la Asociación de Técnicos Azucareros de Centroamérica (ATACA), la cual es una organización gremial sin fines de lucro y engloba las asociaciones de los países del istmo. ATACA tiene como objetivo promover la interrelación entre los técnicos azucareros para lograr eficiencia en la agroindustria y una mayor calidad mediante capacitaciones para la incorporación de los avances tecnológicos en la producción de azúcar y sus derivados. (ATASAL, 2017)

También existe ASPROCAÑA (2017), Asociación de Productores de Caña de Azúcar de El Salvador, autorizada por el Ministerio de Gobernación. Fundada el 16 de agosto de 2008 gracias al acuerdo de 30 agricultores cañeros y su firma en la escritura de constitución. Su

objetivo es fomentar en todo el territorio salvadoreño el desarrollo íntegro de los productores de azúcar mediante el conocimiento de los derechos y deberes que poseen dentro de la agroindustria azucarera y los compromisos para la protección del medio ambiente; así como también, está comprometida en facilitarle las herramientas necesarias "para su desarrollo técnico y productivo en el cultivo de caña de azúcar. "

Otro beneficio de las buenas relaciones de mercado y la comunicación constante entre productores e ingenios va dirigido a los trabajadores. Un ejemplo de ello es la reciente creación de la Federación de Sindicatos de trabajadores de la Industria del Azúcar y sus Derivados de El Salvador (FESINTRAINZUCADES) primera Federación del sector azucarero, legalizada por el Ministerio de Trabajo. Esta federación está constituida por seis sindicatos: "el Sindicato de trabajadores empresa Ingenio El Ángel, Sindicato de Trabajadores de Empresa Ingenio Jiboa, Sindicato de Trabajadoras y Trabajadores de Empresa Ingenio La Cabaña, S.A. de C.V., Asociación Sindical de Trabajadores del Ingenio La Magdalena, S.A. de C.V., Asociación Sindical de Trabajadores Independientes Agrícolas de Apastepeque y el Sindicato de trabajadoras y trabajadores del gremio de rozadores de la industria de la caña de azúcar de El Salvador." La creación de FESINTRAINZUCADES se realizó con el objetivo de ayudar a los trabajadores del sector azucarero, como con el apoyo del incremento de salario mínimo que se dio; debido a que éste contribuye a la creación de aproximadamente 50 mil empleos, siendo una parte importante en la economía del país, teniendo presencia en casi todos los departamentos. (Transparencia Activa, 2016)

Gracias a estos ejemplos de buenas relaciones entre trabajadores, se logran también buenas relaciones entre empleadores y empleados, en donde unen esfuerzos para la mejora del diálogo y la productividad. Una muestra de ello se dio el primero de noviembre de 2016, con la firma de la propuesta de la OIT para la mejora de la competitividad del azúcar en El Salvador. Los actores involucrados fueron el ingenio el Ángel, su sindicato y el ingenio Central Azucarero Jiboa quienes apoyan el objetivo de mejorar las relaciones exitosas entre trabajador y los ingenios y poder así lograr beneficios en la producción, dinamizando así el desarrollo económico y social. (OIT, 2017)

La propuesta de la OIT, consiste en una implementación de la metodología SIMAPRO, consistente en "un sistema de aprendizaje permanente, integral e incluyente en las organizaciones, focalizando en lograr los objetivos del área y de la organización en su conjunto, acordados entre las partes involucradas", es decir, entre las empresas y sindicatos.

Todo esto encaminado al incremento de la eficiencia y mejora de las condiciones en las cuales laboran los trabajadores, en otras palabras, lo que se quiere lograr es que exista trabajo decente en el sector azucarero. (OIT, 2017)

Otra de las grandes fortalezas que tiene el sector azucarero es que mediante las buenas relaciones que mantienen entre productores e ingenios, logran cumplir con las demandas que el mercado objetivo al que venden el azúcar les solicitan. Por ejemplo, el azúcar como es un commodity (bien genérico) debe estar bien regulado, tanto en la producción como en la comercialización. Por ello, alrededor del mundo se han desarrollado certificaciones para satisfacer los pedidos especiales de los clientes, como la certificación Kosher para el mercado judío y la certificación Halal para los musulmanes. También, deben seguirse las normas de calidad ISO, establecidas por la Organización Intencional de Normalización, las normas de buenas prácticas de manufactura, etc., las cuales hoy en día se han convertido en requerimientos que el cliente solicita constantemente. (Arroyo, 2017)

6- Las empresas deben mantenerse en constante cambio e innovándose, ya que el mercado está en continuo movimiento, al igual que la oferta y la demanda. Debiendo adoptar nuevas técnicas, procesos y requerimientos.

El proceso del azúcar utiliza los avances tecnológicos para obtener una mayor productividad, manteniendo el cuidado del medio ambiente y la sociedad, es decir, que en sus prácticas intenta ser un sector con responsabilidad social. Para cumplir con lo anterior se requiere del uso de cañas apropiadas, variadas, sanas y en las que sus fechas de siembra sean las idóneas. Asimismo, se necesita un plan de nutrición adecuado, control de maleza efectivo y control de plagas que no dañen el cultivo ni afecten la salud de las personas. (Salaverría, 2017) Por lo que son importantes empresas que cumplan con dichas condiciones, como por ejemplo CASSA.

La empresa CASSA proporciona productos y servicios agrícolas e industriales de calidad, con tecnología avanzada y con responsabilidad social. Administra el ingenio Chaparrastique y Central de Izalco. (CASSA, 2017) Tiene como meta mejorar las relaciones con los cañeros. Por ejemplo, desde la central de Izalco ha creado Aliados de la Comunidad, el cual es un programa que se desarrolla en cinco comunidades en las cuales predomina el cultivo de caña de azúcar y donde hay cooperativas que laboran con relación a la Central de Izalco.

Esto lo realizan puesto que según el gerente de relaciones corporativas de CASAA una buena gestión de producción de azúcar se debe dar por terminada hasta que aporte al desarrollo económico y social de la comunidad donde se posee cultivo de caña. Asimismo, abona diciendo algo muy importante: “No pueden construirse empresas sanas en comunidades enfermas”, por lo cual es necesario realizar aportes importantes en las áreas de servicios básicos, salud, educación, prevención de violencia, etc. (Redacción de Economía, 2015)

El sector azucarero es uno de los sectores agrícolas que se preocupa por la incorporación de tecnología avanzada para mejorar la producción y ser competitivos en el mercado internacional. Por esta razón que se encuentra encaminada en la dirección correcta para proporcionarle al país una visión en la cual se debe invertir en tecnología, capital humano e infraestructura que contribuyan a la eliminación de aquellas políticas que van dirigidas a mantener los salarios bajos, afectando a la población salvadoreña y convirtiendo al país en un dependiente de otras formas de ingresos como las remesas que ocasiona la pérdida de estabilidad de la economía nacional y pone al país en una desventaja frente a los competidores dentro del mercado internacional. (Ayala, et al., 2006)

Siguiendo la línea de la incorporación de los avances tecnológicos en el sector azucarero, este año se ha lanzado la primera aplicación móvil dirigida a la industria azucarera llamada: Gente de Caña. Consiste en el envío de reportes y denuncias por parte de los usuarios al detectar las actividades que consideren sospechosas, lo que será en tiempo real y se podrá realizar mediante mensajes, imágenes, videos y localizaciones. La información que se envía llega a un centro de monitoreo, en donde entra en juego el papel de la PNC, quién enviará agentes policiales (los que se encuentren en las cercanías de donde se reportan los incidentes). Esta aplicación es el resultado de las iniciativas y estrategias que se surgen del Plan de Seguridad para la Agroindustria Azucarera. (Teos, 2017)

Con respecto a la línea de la innovación, incorporación tecnológica y el cuidado del medio ambiente, el sector azucarero está implementando el uso en los cultivos de fertilizantes y plaguicidas orgánicos (muchos derivados de la misma caña de azúcar), los cuales ayudan a mejorar la producción agrícola del azúcar a la vez que ayudan al cuidado del medio ambiente. (Goitia, 2017)

3- Se debe de dar una organización de producción para disminuir los tiempos, las existencias en depósito y los costos. Dentro de este último se incluye la especialización mediante la organización y relación de suministro.

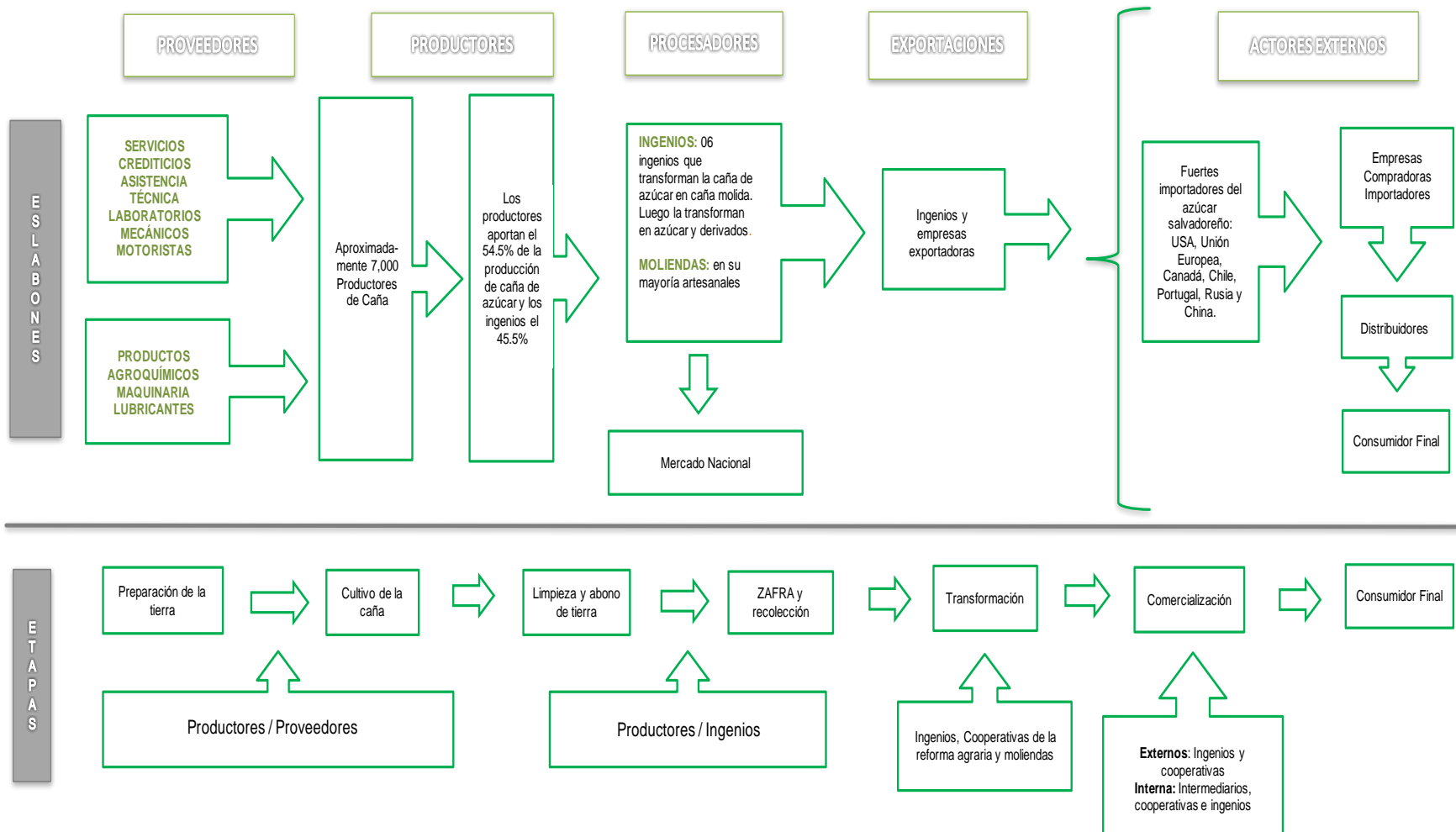
Esto se puede ver con mayor claridad mediante la cadena de producción de la caña de azúcar.

3.1.4.2. Cadena Agro-productiva de la caña de azúcar

La producción de caña de azúcar se divide en dos fases importantes en su ciclo de producción y venta. La primera de ellas es la transformación, en donde la caña de azúcar es recolectada por los productores y la venden a los ingenios para convertirla en azúcar, u otro derivado de ésta. La segunda etapa es cuando el producto final se destina al consumo o al comercio. (Lara, et al., 2012)

Los productores e ingenios trabajan en unísono para poder llevar a cabo la comercialización del azúcar (melaza, energía eléctrica y ron). Por ello, se encuentran en permanente búsqueda de mejoras en las cadenas productivas y procesos que conllevan este proceso de producción. Así, por ejemplo, la Asociación Azucarera realiza estudios constantes del sector para aportar ideas para la innovación y perfeccionamiento de las condiciones en que se dan las fases en que pasa la caña de azúcar. Para poder entender de una mejor manera la forma en que se realizan dichos cambios y como los productores e ingenios trabajan día a día y cooperan entre sí, se debe estudiar el proceso de producción y comercialización del azúcar, lo cual se explica a continuación:

Figura 3. Cadena Agro-productiva de la caña de azúcar



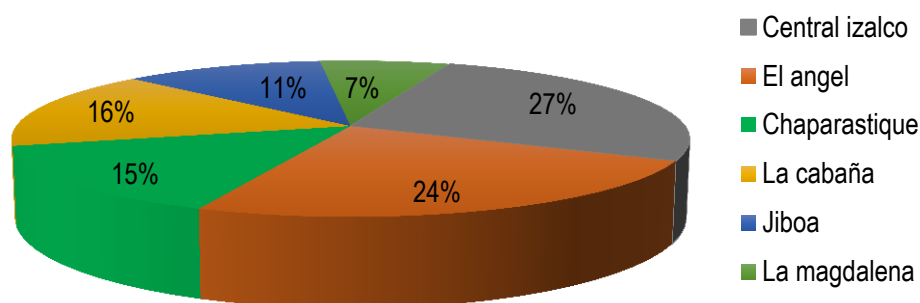
Fuente: Elaboración propia con datos de CONSAA, Banco Central de Reserva, el Censo Agropecuario y Azúcar de El Salvador.

En el esquema anterior se puede identificar la cadena Agro-productiva de la caña de azúcar, donde se observa un panorama general del proceso de producción, transformación y comercialización de este producto.

En la sección de “ESLABONES”, se presenta el ciclo de la caña de azúcar, visto desde una perspectiva de producción y comercialización, en donde los primeros agentes que participan en su proceso son los proveedores, los cuales consisten en los servicios financieros, asistencia técnica, medios e instrumentos de producción, agroquímicos, maquinaria, entre otros. En segundo lugar, se encuentra el factor fundamental que mantiene en pie la producción de azúcar en el país, es decir, los productores de caña de azúcar. Actualmente en El Salvador existen aproximadamente 7,000 productores registrados en el CONSAA, estos se dividen en miembros de cooperativas y productores independientes; los cuales, a su vez, segmentados en pequeños, medianos y grandes productores. (Azúcar de El Salvador, 2016)

En tercer lugar, se posicionan los procesadores de azúcar, que son los ingenios y molineras. La producción de azúcar de ambos procesadores va dirigida a empresas compradoras e importadoras, distribuidoras y finalmente va dirigido al consumidor final. En el país hay un total de 6 ingenios, todos pertenecientes a la Asociación Azucarera de El Salvador, los cuales son, en orden de jerarquía: Central Izalco, El Ángel, Chaparrastique, La Cabaña, Jiboa y la Magdalena. (MAG, 2015). La participación de los 6 ingenios en la producción de azúcar se puede ver en el gráfico siguiente:

Gráfico 12. Participación de ingenios en la producción de azúcar El Salvador. Zafra 2015-2016



Fuente: Elaboración propia en base a datos de CONSAA.

Asimismo, uno de los aspectos importantes por los que el sector azucarero se destaca es el acuerdo en la distribución de los ingresos. Conforme a la Asociación Azucarera de El Salvador (2017), los productores son los socios mayoritarios al captar el 54.5% y a los ingenios les queda el 45.5%. Esta distribución se basa en que la mayor parte de la caña de azúcar se encuentra bajo el manejo de los productores, ya que producen el 78% de la caña cultivada, el 20% se encuentra administrada por los ingenios mediante renta fija o variable y el 2% restante es propiedad total de los ingenios.

Dicha distribución de ventas comenzó en el año de 1992, re-direccionando el objetivo principal que se debe tener, de proporcionar a los productores de tecnología para que puedan mejorar sus procesos, aumentando la eficacia y su rentabilidad. A partir de esto, se ha experimentado un crecimiento sostenido en la producción de caña de azúcar en 3% por año y un 4% en las exportaciones. (Orbita FM, 2017)

La manera en que la Ley distribuye los ingresos es de la forma más equitativa que puede hacerlo, para que de este modo no ocurra una concentración de los beneficios en un grupo pequeño, sino que se dé una justa repartición del “pastel” entre todos los actores que participan dentro del proceso productivo y de venta de azúcar. (Arroyo, 2017)

Para poder asegurar que la distribución establecida de 54.5% para los productores y el 45.5% para los ingenios, el CONSAA tiene como una de sus principales obligaciones la contratación de auditores externos que supervisen al final de cada año las operaciones de los ingenios. Asimismo, una de sus funciones operativas claves para asegurar una buena relación entre ingenios y productores es la certificación de las básculas que utilizan los ingenios. (Arroyo, 2017)

En la otra sección llamada “ETAPAS”, se detallan los pasos a seguir para la obtención de la caña de azúcar, por lo que se debe explicar el papel que desempeñan cada uno de los actores. Primeramente, los productores que proveen la materia prima pasan por lo siguiente, según La Casa de Cultura de Apastepeque (2010):

- Preparación de la tierra: En esta fase se lleva a cabo los procesos referentes a la preparación de la tierra que ya se ha seleccionado previamente para su cultivo. Primero se incorporan los rastrojos que hayan quedado de la siembra anterior, para así proteger el suelo donde se pretende cultivar. Luego de ello, se busca romper las capas profundas de la tierra de cultivo (que facilita la incorporación de más residuos de la vegetación) con el uso del arado para posteriormente hacer uso de la rastra, crear una capa de suelo suelto que sirve para un mayor desarrollo radicular de la nueva plantación y mantener húmedo el suelo. Cuando la producción será destinada a molienda se utiliza una yunta de bueyes para “surquear” la tierra; pero si la producción será destinada a un ingenio se hace uso del tractor.
- Cultivo de la caña: Para la siembra se debe seleccionar previamente la variedad de caña que se desea cultivar para luego cortarla en pedazos que tengan al menos tres brotes. “se coloca un poco de fertilizante (formula) en la cama de tierra del surco y sobre esta se coloca los esquejes de caña y se cubre con una capa de tierra para asegurar su brote se aplica también productos agroquímicos que protejan los esquejes y sus yemas de plagas y enfermedades del suelo”.
- Labores culturales: Hace referencia a las labores que inician generalmente con la época lluviosa, ya que por el crecimiento acelerado de la maleza se deben hacer dos limpiezas y después de cada limpieza debe aplicarse abono en cantidades mínimas (Fórmula y Sulfato de Amonio) para que las plantas no sufran de crecimiento acelerado y así no incida de

forma negativa en el posterior proceso de producción del Dulce de Panela y Pilon de Azúcar.

Luego de estas etapas, entra en juego el proceso de la caña de azúcar cuando pasa por los ingenios o por las molindas. Cuando pasa a través de los ingenios el proceso es llamado Proceso Industrial y se divide en 5 fases. La primera es llamada Zafra, es aquí donde comienza la recolección de la caña de azúcar y se da entre los meses de noviembre y abril, los tallos se transportan hacia los ingenios. Una vez en los ingenios, la caña es triturada en unas máquinas denominadas desfibradoras para la extracción del jugo, del cual se elaborará el azúcar. Un coproducto que se obtiene de ese proceso de trituración es el bagazo, residuo utilizado en las calderas del ingenio como combustible y así poder generar la energía eléctrica de la fábrica. (Azúcar de El Salvador, 2016)

La época de zafra se lleva a cabo durante los meses de noviembre a abril, es en ese momento que el país se encuentra en verano y la caña logra acumular azúcar, en época lluviosa la caña se encuentra en proceso de crecimiento. (Arroyo, 2017)

El Salvador es el país que ha logrado revolucionar la generación de energía eléctrica mediante la utilización del bagazo. Todo comenzó en el ingenio el Ángel con su proyecto de generación eléctrica mediante tecnología que los países del mundo creían que no funcionaría o que sería ineficiente. Sin embargo, el país provoco que estaban equivocados y este medio de creación de energía si funciona y desde entonces se ha convertido en una norma de la producción eléctrica alrededor del mundo y se utiliza “una tecnología desarrollada en un ingenio de El Salvador”. Por lo que el uso de tecnología en la industria azucarera es eficiente, pero toda moneda tiene otra cara, y el otro lado no posee la misma eficiencia que el de la industria, el cuál es la parte agrícola. El problema radica en que existen productores que tienen muy pocos recursos financieros, por lo que no se puede expandir la mecanización en la agricultura ya que todos los productores quisieran incorporar tractores o sistemas de riego de alta tecnología, pero no todos los pueden costear. A pesar que todos tengan el mismo nivel de conocimiento, no todos poseen acceso a tecnología. (Arroyo, 2017)

Mediante la utilización del bagazo para la producción de energía eléctrica, la oferta de energía en el país ha aumentado y el venderla es opción libre de cada ingenio. Actualmente, de los seis ingenios son 4 los que venden energía, los más pequeños (de los cuales el

gobierno posee la mayor parte de acciones, es decir la mayor parte del control) que son Jiboa y la Magdalena no se invierte para crecer y ofertar energía. (Arroyo, 2017) Para poder tener una mejor visualización de cómo ha evolucionado la generación eléctrica en el país, consultar el gráfico en Anexo 2, en donde se puede observar como el aporte de los ingenios ha venido creciendo con el paso de los años.

El nivel de tecnología que se utiliza en cada ingenio es elevado, esto se puede comprobar con lo planteado anteriormente, porque en la implementación de los mecanismos que utilizan el bagazo para la generación de energía y lograr abastecerse para el funcionamiento en cada ingenio. Esta innovación requiere una alta inversión, pero al final reduce los costos porque los ingenios para poder procesar el azúcar utilizan mucha electricidad, la cual en el país es cara pues procede de una matriz energética que depende del petróleo y sus derivados. (Goitia, 2017)

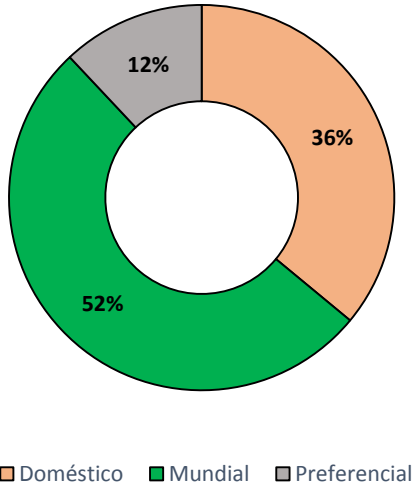
La segunda fase es llamada clarificación y es aquí donde se ebulle el jugo de caña para eliminar todas las impurezas que pueda poseer, quedando solamente el jugo y el agua. Los restos sólidos que se desprenden del jugo en este proceso se le conoce como cachaza y es utilizada como abono orgánico en los cañales proveyendo a la tierra de nutrientes. (Azúcar de El Salvador, 2016)

La siguiente y tercera fase es el cocimiento y evaporación, donde se concentra el jugo ya “clarificado” mediante un proceso de evaporación para poder extraer el agua posible y cristalizar la sacarosa de una manera más fácil y efectiva, dejando miel rica en azúcar en forma de masa cocida que contiene la miel. La cuarta fase es el centrifugado, el cual consiste en mezclar los cristales y la miel en una máquina centrifugadora que posee paredes perforadas donde se ejerce una gran presión para facilitar el proceso de separación de los cristales de la miel. Finalmente, la última fase es la de secado y envasado, aquí la azúcar húmeda pasa a través de una serie de lineamientos en donde expertos la evalúan y deciden cuando poseen las condiciones idóneas y cumple los requisitos de calidad en tanto forma, color y grosor. Luego se seca para evitar que los cristales se peguen entre sí; lo cual se logra sometiendo a aire caliente los cristales dentro de unos secadores rotativos, de ahí se envía a unas tolvas de envasado donde se realiza en empaquetado y se distribuye a los diferentes mercados. (Azúcar de El Salvador, 2016) Para una versión más sintética e ilustrativa del proceso anterior referirse al Anexo 3.

Cuando el proceso de azúcar pasa a través de las molindas se conoce como proceso artesanal, se ha mantenido a pesar del paso de los años y se utiliza para transformar la caña de azúcar en melaza o panela, este proceso se lleva a cabo en las zonas central y oriental del país. Dicho proceso inicia, como el industrial, con la trituración de la caña y el jugo que se obtiene se calienta en grandes calderas para su ebullición, las cuales son alimentadas mediante el bagazo. El calor se regula, así como los movimientos para mezclar el jugo y con las pruebas que se hacen de este, se logra convertirlo en meladura, la cual es colocada en unos recipientes para su enfriamiento. Estas “lascas” de panela son muy bien cotizadas en el mercado nacional e internacional. (Azúcar de El Salvador, 2016)

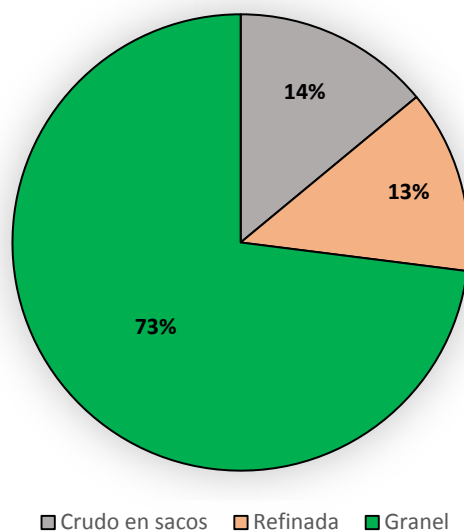
Según la Asociación Azucarera de El Salvador (2017), la producción de azúcar es destinada a tres mercados diferentes: doméstico, preferencial y mundial, los cuales a su vez reciben el azúcar en sus distintas formas: Azúcar cruda (no apta para el consumo humano pues debe someterse a proceso de refinamiento), azúcar refinada y azúcar a granel. A continuación, se encuentran los gráficos que contienen los porcentajes en que se dividen tanto el mercado destino del azúcar y sus presentaciones:

Gráfico 13. Destino de la Producción de Azúcar.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Asociación Azucarera de El Salvador.

Gráfico 14. Porcentaje de Tipos de Azúcar Exportada.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Asociación Azucarera de El Salvador

3.1. Debilidades o carencias en los niveles de la Competitividad Sistémica

3.1.2. Nivel Meta

Una de las debilidades que se presentan como país para brindar apoyo al sector es la falta de instituciones públicas que se dediquen a fomentar la productividad del azúcar, puesto que solamente el CONSAA es el conector directo que se tiene con el gobierno que se especialice en el área. El MAG le da mayor atención al maíz, frijol y a la entrega de paquetes agrícolas; asimismo, el MINEC fomenta las actividades industriales, pero no hay una capacitación enfocada exclusivamente al azúcar, ni capacitaciones agrícolas focalizadas al sector. (Arroyo, 2017)

A pesar de tener convenios con instituciones públicas como el MOP para mejorar las vías en las que circulan los camiones que transportan la caña de azúcar, ASPROCAÑA, a un mes de iniciar la zafra 2016-2017, recalcó los altos precios que posee el transportar el azúcar a los ingenios. (ASPROCAÑA, 2017)

Uno de los problemas que posee el país y que afecta al sector de la caña de azúcar es que muchos de los procesos que necesita seguir el azúcar para poder ser exportada hacia otros mercados no cuentan con tecnología o no la utilizan adecuadamente y ocasionan que los

procesos se vuelvan demasiado lentos y tediosos. Por ejemplo, en el caso para poder obtener los permisos sanitarios, los cuales son emitidos por el Ministerio de Salud, son generados por una persona, quien recibe los formularios en físico que son entregados por la persona encargada por el ingenio, quién luego de esperar en una larga fila para que el formulario sea sellado, debe dejarlo para que después de ser procesado durante aproximadamente unos 4 días, ya que la persona que lo recibe debe ingresarlo en digital y puede cometer errores en los números de identificación, etc. provocando que el tiempo de espera para resolver los incidentes. Esto ocasiona que se pueda perder la venta al extranjero porque los compradores no obtienen el producto en el tiempo estipulado por la falta de los permisos necesarios que los ingenios necesitan; otra situación que se da es que solamente es una persona la que se encuentra autorizada para brindar los permisos de exportaciones y si esa persona se ausenta (lo que ya ha sucedido), se paran las emisiones de permisos y por tanto se paran las exportaciones. Dicha situación afecta a la inversión porque las empresas de los demás países se enteran de estas situaciones y optan por no invertir su capital en el país. (Arroyo, 2017)

Otro de los problemas a los cuales se encuentra el sector azucarero en el país, es la deficiente inversión del gobierno; por ejemplo, una de las inversiones que se dieron para la mejora de las exportaciones fue el mejoramiento del puerto el Cutuco, ubicado en el departamento de La Unión. Sin embargo, si esos 80 millones destinados a esa mejora, se hubiesen dedicado al puerto de Acajutla se estarían viendo muchos beneficios más, porque es el puerto más cercano a la mayoría de ingenios, y lo que se pueden ahorrar en menos costos por la eficiencia del puerto el Cutuco lo pierden en los costos de transporte de la caña desde los ingenios hasta el puerto. Por esta razón, las exportaciones de azúcar no aumentan porque el puerto que más se utiliza para llevarla a cabo no se encuentra modernizado, por ejemplo, Guatemala lleva la ventaja al tener una mayor capacidad de cargamento (10 veces más que El Salvador); mientras que ese país exporta 20,000 toneladas de azúcar, el país solamente exporta 2,000, resultando obviamente en mayores costos, porque la exportación se tarda más, ocasionando que la competitividad en el sector azucarero se vea afectado. (Arroyo, 2017) Para observar la manera en que se encuentran ubicados los ingenios en el territorio nacional se puede remitir a Anexo 4.

Otra de las desventajas que el sector azucarero es el aspecto de las alianzas que se tienen con las instituciones públicas, debido a que consisten en convenios en los cuales se establece les debe dar un incentivo monetario. En el caso del MOP y la PNC, el “convenio”

que se tiene es tener calles adecuadas para el fácil y seguro transporte de la caña de azúcar, pero se debe de pagar para que esto suceda. Esta situación no debería de ser así porque ya se paga impuestos para que las carreteras estén en buenas condiciones y que exista un medio seguro de tránsito. Los convenios no reducen costos, es más, los incrementan porque es un monto de dinero extra que se da a parte de los impuestos, es decir que las erogaciones aumentan. (Arroyo, 2017)

3.2.2. Nivel Meso

En el tema de mejoras a la infraestructura industrial que fomenten el mercado internacional, el país se encuentra con una debilidad. Puesto que, así como se menciona en las debilidades del nivel meta, el país ha hecho inversiones en puertos en los cuales representan mayores costos de transporte para movilizar el azúcar; ya que el puerto de Acajutla es el que se encuentra más cerca de los ingenios, así como el hecho de que éste puerto no se posee mayor capacidad de cargamento.

Con respecto a las ventajas comparativas mediante factores especializados que sean difíciles de copiar por la competencia que exige el nivel, no es aplicable al caso del azúcar debido a que, por el hecho de ser un mercado cerrado, dificulta la competencia e incluso se cae en el hecho de que no existe mayor competencia en el mercado interno, enfrentándose a un escenario de oligopolio como se menciona también en las dificultades del nivel meta.

El país no cuenta con políticas de innovación y creación para el sector, lo que implica una debilidad en este nivel; a pesar de ello, el sector se nutre de inversión resultado de gestiones privadas para poder contar con altos niveles de innovación para la mejora y optimización del sector. Por ejemplo, los procesos llevados a cabo por los productores durante el ciclo de cultivo y cosecha, son asesorados por técnicos que facilitan los ingenios; esto ayuda a los productores a ganar eficiencia. Pero estas inversiones se dan dentro del sector, por los mismos actores privados que participan de él. (Salaverría, 2016)

3.2.3. Nivel Macro

Este nivel esencialmente tiene que ver con la situación macroeconómica que tiene un país o nación y la forma es que éste debe llegar a una estabilidad. Para que el nivel se cumpla de forma efectiva, debe existir estabilidad, cosa que no sucede en nuestro país, ya que éste actualmente atraviesa una serie de problemas que le dificulta cumplir con dicha estabilidad. Anteriormente se menciona que, para poder obtenerla, es necesario seguir una serie de medidas, que tienen un costo ya sea político como social. A continuación, se describe brevemente el contexto macroeconómico de El Salvador que desfavorece el cumplimiento o que dificulta el cumplimiento de dicho nivel.

El crecimiento económico del país ha experimentado un estancamiento en los últimos años, el hecho de que la tasa de crecimiento permanezca estancada es que existen una serie de indicadores que lo provocan, entre estos se encuentran el alto nivel de endeudamiento que en el 2016 representaron el 63% del PIB excluyendo la deuda previsional y a 155% si se toma en cuenta, esto amenaza con que el país caiga en problemas de insostenibilidad fiscal y en “un default técnico o incapacidad de pago”, esta situación consecuentemente dificulta que el Estado pueda conseguir financiamiento. Los altos niveles de déficit comercial están dentro de los factores que no permiten que la economía crezca, así como la fuga de capital, la falta de apoyo a los sectores productivos de la economía, aumento de las tasas de interés, baja inversión pública y privada, altos niveles de subempleo y desempleo, disminución de las remesas, etc. (Diario CoLatino, 2017)

El Fondo Monetario Internacional, señala que El Salvador es el país de Centroamérica que se encuentra rezagado en la región, éste estima que “Centroamérica crecerá un 3.9 % en 2016 y un 4.1 % en 2017. El FMI prevé que Panamá crezca 5.2 % este año y 5.8 % el próximo. Le sigue, Nicaragua, con proyecciones de 4.5 % y 4.3 %, respectivamente. Costa Rica con una estimación del Fondo de 4.2 % para 2016 y 4.3 % para 2017. En tasas algo menores, pero por encima del promedio regional, están Honduras con 3.6 % y 3.7 % y Guatemala, con 3.5 % y 3.8 %, respectivamente”. (Linares, 2016)

En el área de seguridad, El Salvador enfrenta un gran desafío, puesto que sus índices de crimen y violencia representan una barrera y debilidad no sólo para el crecimiento económico, sino también en el desarrollo social y la calidad de vida. El hecho de que en el 2015 se haya experimentado un aumento de la violencia, ha causado que los negocios y la

inversión se vean minados en un plano general (Banco Mundial, 2016). El Ing. Arroyo (2017) ha señalado que el tema de seguridad representa una barrera en el sector, puesto que a pesar de que es un producto que necesita de altas inversiones si es que se quiere posicionar de forma viable y competitiva (y ya se señaló que por el entorno de inseguridad hay una baja en las inversiones), también representan costos ya que relata que cuando transportan la caña en algún momento del día tienen que detenerse a esperar que las horas de transitar en San Salvador se cumplan, y en ese lapso los transportistas deben enfrentarse al pago de “renta” impuesta por los grupos delincuenciales; también los productores se enfrentan al pago de dicha renta, además de los inconvenientes de que estos deben enfrentarse a que dichos grupos interrumpan la producción para verificar que no se encuentren entre los trabajadores miembros de otro grupo delincriminal y también deben enfrentarse a varias manifestaciones de vandalismo como que les corten las mangueras de riego.

Otro aspecto que representa una barrera es la vulnerabilidad del país a fenómenos naturales adversos, también el hecho de que “amenazan el desarrollo sostenible del país y su crecimiento económico a largo plazo” (Banco Mundial, 2016). También el ing. Arroyo señaló el cambio climático como una barrera puesto que a pesar que la caña de azúcar es un cultivo resistente les afecta en la producción.

3.2.4. Nivel Micro

Una de las principales debilidades o situaciones que impiden que la producción y exportación de azúcar mejore es la falta de libre competencia en el mercado nacional. Si bien es cierto que el acuerdo que poseen los productores e ingenios, es importante porque mantiene la participación en la creación de azúcar de la forma más equitativa posible, coadyuva a los ingenios más pequeños y éstos se enfrentan a otra barrera más que les impiden crecer al regirse bajo los lineamientos según la participación que se les es asignada. Sin embargo, y hoy en día es un tema de discusión entre los ingenios, se quiere modificar esto y existe una crítica a la superintendencia de competencia por el control y distribución de azúcar de los ingenios ya que esto es considerado prácticas de oligopolio en donde los 6 ingenios se han puesto de acuerdo para vender el azúcar a un mismo precio. El Salvador es un país con un mercado controlado del azúcar por lo que la competencia entre las empresas no existe, los ingenios ya establecidos se distribuyen el mercado, deciden quién produce qué cantidad; si

un ingenio quiere producir más no lo puede hacer porque estaría afectando a los productores y se convertirían en prácticas desleales. Así, los ingenios más grandes poseen una mayor asignación (Izalco tiene 30.89% en contraste con la Magdalena con tan solo 5.74%). La única competencia libre entre los ingenios se da por medio de la implementación de mejores prácticas y la posesión de tecnología mucho más avanzada. Pero en sí, es un mercado sin competencia y cerrado, tanto para nuevos ingenios nacionales como para la entrada de otros países, aunque esto último si es beneficioso para el país porque protege la producción nacional. (Goitia, 2017)

3.3. Cuadro síntesis de los niveles de la competitividad sistémica

Para una mayor comprensión de los factores que poseen mayor incidencia en el sector azucarero se ha elaborado el cuadro siguiente con los factores de cada nivel, especificándose en cada uno de ellos el grado de incidencia que posee y una breve explicación del por qué se considera. Los grados son tres: Total, Parcial y Nulo.

META	
MEDIDAS	GRADO DE APLICACIÓN
<p>1- Creación de una organización autónoma mediante la clara separación entre el Estado, las empresas privadas y las organizaciones intermedias, de forma que se creen procesos de aprendizaje intrínseco, diálogos que involucren la participación del gobierno y los actores sociales para buscar soluciones óptimas, para que esto se pueda lograr se debe depender de la flexibilidad y responsabilidad. (<i>Messner & Meyer-Stamer, 1994</i>)</p> <p>2- Estado autónomo y eficiente.</p> <p>3- Creación de estructuras en la sociedad que permitan promover la capacidad creativa de la sociedad y así aumentar la modernización económica.</p> <p>4- Establecimiento de reformas macroeconómicas paralelo al mejoramiento de la capacidad de regulación y conducción.</p> <p>5- Dialogo constante entre los grupos sociales más importantes para poder fortalecer las ventajas de innovación y competitividad del país.</p> <p>6- Generar consenso social de los objetivos que se han planteado y dependerá de la cultura de la sociedad que exista integración nacional. (<i>Otero, et al., 2006</i>)</p> <p>7- Deben existir normas y leyes claras, seguridad, transparencia y credibilidad institucional. (<i>Otero, et al., 2006</i>)</p>	<p>1- Total: Se considera que en El Salvador existe una organización autónoma (CONSAA) que regula las relaciones entre el gobierno y el sector privado (Productores e Ingenios)</p> <p>2- Parcial: El país posee un Estado regido por las condiciones y medidas que los organismos internacionales impongan. Por lo que no es totalmente autónomo y dista mucho de ser un Estado eficiente en el cumplimiento de sus funciones.</p> <p>3- Total: Existen varias entidades que ayudan a modernizar el sector azucarero.</p> <p>4- Nulo: A parte de la Ley de la Agroindustria, no existen políticas o regulaciones enfocadas solamente a ese sector.</p> <p>5- Parcial: Existe en el país buena relación entre productores e ingenios, y los diferentes grupos sociales.</p> <p>6- Total: En el país se llevan a cabo métodos de enseñanza para compartir las técnicas y procedimientos entre los actores.</p> <p>7- Parcial: La Ley de la Agroindustria Azucarera es efectiva sin embargo, no existen más normativas específicas al sector.</p>

MACRO	
MEDIDAS	GRADO DE APLICACIÓN
<p>1- Existencia de una política cambiaria realista y política comercial que tenga por objeto estimular la industria local (CEPAL, 2001. Citado en Berdugo (2014)). Además de las anteriores también debe apoyarse de políticas presupuestarias y monetarias para disminuir la inflación, mantener la estabilización macroeconómica. (Esser, et al., 1996)</p> <p>2- Disminución o eliminación del déficit presupuestario y de la balanza de pago por medio del establecimiento de una política fiscal responsable que logre promover la confianza y la transparencia. Asimismo, debe incentivar el uso justo del presupuesto público y el aumento de la productividad de la inversión. (Otero, et al., 2006)</p> <p>3- Reformas estructurales paralelas, por ejemplo, la reforma del sector económico estatal y la reforma de la política de comercio exterior.</p> <p>4- Debe existir un esfuerzo político considerable, el gobierno debe establecer las reformas necesarias y obtener el apoyo internacional.</p> <p>5- Establecimiento de una política de competencia que promueva el bienestar de la población. Se debe evitar la formación de monopolios, mejorando la competitividad local e internacional. (Otero, et al., 2006)</p> <p>6- Mantener una política comercial que le permita al país ser competitivo en el mercado internacional. (Otero, et al., 2006)</p>	<p>1- Parcial: las políticas que deberían ir encaminadas a la estabilización macroeconómica, se utilizan únicamente para poder solventar un problema en específico, llevando a que no exista un equilibrio entre las diferentes medidas que pudieran resultar en una estabilización.</p> <p>2- Nulo: actualmente el país se enfrenta a un grave problema de desequilibrio fiscal que se prevé llegará a ser incontenible.</p> <p>3- Nulo: actualmente no existen políticas específicas para el sector azucarero, y ha entrado en debate la modificación de la única ley específica que regula las actividades de dicho sector, pero no se ha logrado concretar.</p> <p>4- Nulo: como se menciona anteriormente no existen políticas específicas para este sector.</p> <p>5- Parcial: ya que si existe una entidad que regula las prácticas de competencia de todos los sectores del país, pero dicha entidad no ha logrado solventar el hecho de que existe actualmente una demanda por prácticas oligopólicas dentro del sector.</p> <p>6- Nula: no existen políticas comerciales focalizadas para este sector, este se beneficia de los TLC que se logren negociar con otros países.</p>

MESO	
MEDIDAS	GRADO DE APLICACIÓN
<p>1- Las políticas deben ir dirigidas a la mejora del desarrollo de los clusters, del ambiente en que las empresas se relacionan y al fortalecimiento la infraestructura de los sectores de menor desarrollo. <i>(Benavides, et al., 2004)</i></p> <p>2- Establecer ventajas comparativas mediante la creación de stocks de conocimientos y procesos de aprendizaje acumulativos.</p> <p>3- Se necesita reconstruir y extender los asentamientos industriales y las regiones económicas, así como mejorar las exportaciones del país. <i>(Messner & Meyer-Stamer, 1994)</i></p> <p>4- Se deben mejorar las infraestructuras industriales (materiales y no materiales) para permitir la obtención de una especialización y poder ser introducida al mercado internacional. <i>(Messner & Meyer-Stamer, 1994)</i></p> <p>5- Es necesaria la interacción entre actores privados y públicos para que no surja ningún obstáculo en el establecimiento de las metas y objetivos de común beneficio. <i>(Messner & Meyer-Stamer, 1994)</i></p> <p>6- Es importante que se dé una fuerte y estable gestión económica con políticas activas de fomento a las exportaciones junto con una política arancelaria moderada.</p> <p>7- Se deben crear ventajas comparativas mediante factores especializados, los cuales son difíciles de copiar por la competencia. <i>(Otero, et al., 2006)</i></p> <p>8- Proteger a las industrias nacientes, así lograr un pleno y eficiente proceso de aprendizaje.</p> <p>9- El Estado debe contar con políticas de innovación y creación, puesto que en ellas reside el nivel de crecimiento del país. <i>(Otero, et al., 2006)</i></p>	<p>1- Parcial: ya que no existen políticas impulsadas por el gobierno para la creación de estas asociaciones, sino que los actores no gubernamentales del mismo han optado por la creación de ellos para su beneficio.</p> <p>2- Parcial: se llevan a cabo constantes procesos de aprendizaje por medio de capacitaciones para la mejora del sector, pero no se llevan a cabo por la necesidad de crear ventajas comparativas porque no existe una competencia interna.</p> <p>3- Parcial: el país se enfrenta a una serie de problemas de eficiencia en los procesos de exportación, ya sea de carácter administrativo, así como también por las condiciones físicas del puerto donde se lleva a cabo la exportación. Se indica ese grado ya que si hubo un esfuerzo por mejorar lo último, pero no fueron dirigidos estratégicamente.</p> <p>4- Parcial: existen mejoras pero mayoritariamente aplicada a ingenios y no paralelamente en lo agrícola, debilitando así al sector completo.</p> <p>5- Total: existe una fuerte interacción con diferentes instituciones gubernamentales y el sector privado del azúcar.</p> <p>6- Nula: no existen políticas focalizadas al sector, además que este es un mercado cerrado y protegido.</p> <p>7- Nula: no existe competencia en el mercado interno del azúcar.</p> <p>8- Nula: no existen industrias nacientes en este sector debido a que es un sector bastante cerrado.</p> <p>9- Nula: no existen políticas focalizadas al sector.</p>

MICRO	
MEDIDAS	GRADO DE APLICACIÓN
<p>1- Son necesarias las alianzas empresariales para lograr los objetivos, y mediante las interacciones estratégicas que facilitan el aprendizaje y la innovación. <i>(Berdugo, 2014)</i></p> <p>2- Las empresas realizan una reorganización en gran escala para afrontar de manera efectiva y eficiente las transformaciones o nuevas exigencias del mercado, esto debe darse a nivel externo como interno. <i>(Esser, et al., 1996)</i></p> <p>3- Se debe de dar una organización de producción para disminuir los tiempos, las existencias en depósito y los costos. Dentro de este último se incluye la especialización mediante la organización y relación de suministro. <i>(Esser, et al., 1996)</i></p> <p>4- Los clusters les permiten a las empresas no competir de manera individual en el mercado internacional, sino que lo hacen en conjunto <i>(Esser, et al., 1996)</i>. Por lo que se deben crear políticas de industrialización que permitan crear relaciones estrechas entre empresas y se logre incrementar la competitividad de las empresas y asimismo la del país. <i>(Messner & Meyer-Stamer, 1994)</i></p> <p>5- Las empresas deben mantenerse en constante cambio e innovándose, ya que el mercado está en continuo movimiento, al igual que la oferta y la demanda. Debiendo adoptar nuevas técnicas, procesos y requerimientos.</p>	<p>1- Total: Existen varias alianzas dentro del sector, las más relevantes las establece la Ley de la Agroindustria.</p> <p>2- Parcial: Los clusters del país ayudan a mejorarla cooperación entre los actores. Pero siempre existen discrepancias con respecto a los intereses individuales.</p> <p>3- Total: El proceso de producción es ordenado y se realiza eficientemente y siempre se están buscando soluciones para los problemas que experimentan y opciones para optimizar la producción.</p> <p>4- Parcial: Si bien es cierto que los clusters y los acuerdos que se tienen con los diferentes actores asegura la venta del producto, no disminuye el hecho que tanto los productores como ingenios se vean restringidos en las cantidades que deben vender.</p> <p>5- Total: El sector tiene como uno de sus objetivos principales incorporar tecnología actual y prácticas de eficiencias en la producción.</p>

Fuente: Elaboración propia en base a Esser, et al. (1996)

Mediante el análisis llevado a cabo a lo largo del capítulo y utilizando como guía el cuadro resumen anterior es posible concluir que los factores principales que ocasionan la pérdida de oportunidad de inclusión y desarrollo de las exportaciones de azúcar del país en el mercado internacional, así como el descuido a los niveles de competitividad que posee el sector, son aquellos que se encuentran dentro del marco institucional del país. Dichos factores se pueden ver reflejados en los niveles meso y macro de la competitividad sistémica, los cuales aplicados al país son los que casi no tienen incidencia en la competitividad de las exportaciones de azúcar.

Por esta razón, el grado de tecnificación y modernización, en el que se ven involucrados los ingenios y productores, que muchos consideran clave para mejorar la competitividad, no es el factor fundamental en el que el sector azucarero debe enfocarse en el marco institucional. Esta

Es decir, que las instituciones gubernamentales son las que necesitan de la realización de cambios para su innovación y mejora. Así, el Gobierno es el encargado de regular todas las relaciones de distribución, prevención del déficit y la creación de estabilidad macroeconómica. Evitando las trabas a estos cambios como la corrupción, burocracia, falta de coordinación y comunicación en las fronteras, ineficiencias de aduanas, mala infraestructuras y principalmente la inseguridad latente que afecta a todo el país.

CONCLUSIONES

En el primer capítulo, se llevó a cabo la exposición de la evolución de la teoría de la competitividad con el paso del tiempo, desde la necesidad de su introducción en el marco de la globalización, hasta las modificaciones que la misma va sufriendo para poder adaptarse al marco que le rige, así como también a las diferentes necesidades que predomina en su momento, llevándola así a la creación de un concepto de competitividad diferente.

Este a pesar que es un término/concepto introducido por la corriente de pensamiento neoliberal, ha logrado evolucionar en diferentes teorías que responden al cambio en el paradigma neoliberal, llamado post neoliberalismo. Dentro de éste se ha situado la teoría de competitividad sistémica, puesto que es un planteamiento considerado integral, pues busca que tanto las instituciones de carácter público como privado actúen en conjunto con el objetivo de identificar, así como también el de solventar los diferentes factores que, de alguna manera u otra, frenan la competitividad. Debido a la necesidad del surgimiento de un concepto de competitividad que trascendiera a las diferentes discusiones que se genera alrededor de las funciones contrapuestas entre Estado y mercado, y así permitir que dicho concepto difiera del punto de vista ortodoxo que únicamente toma en cuenta la plena realización de un nivel macro y micro. Por lo que este nuevo enfoque de competitividad sistémica adiciona otros dos niveles más, meta y meso, que le permite cumplir con el objetivo de cooperación entre Estado y mercado, dándole a su vez un carácter protagónico a las diferentes instituciones que representan a los actores que trabajan en conjunto para la mejora de los diferentes sectores.

Al puntualizar y definir cada uno de los niveles que componen el paradigma de la competitividad sistémica, se extraen las diferentes medidas, así como los actores que intervienen en su cumplimiento para su posterior análisis aplicado al sector azucarero de El Salvador. De esa exposición se concluye que la interacción entre los diferentes niveles, es fundamental y se encuentra intrínseca en el modelo de competitividad sistémica, y que además la diferenciación de dichos niveles “marcan la pauta de trabajo para una transformación social a partir de la función que los distintos actores sociales tienen en el país, es decir, reconoce la capacidad de construcción y aporte de los individuos en cada uno de los niveles, en este sentido priva la cooperación vrs el individualismo, la coordinación vrs

la desintegración, el Estado vrs el mercado, la generalidad vrs la particularidad, la colectividad vrs el egoísmo.” (Benavides, et al., 2004)

Las anteriores contraposiciones que se señalan son las que rompen con la teoría de competitividad sistémica, pero a su vez son las características que llevan a clasificarla como un concepto de carácter post neoliberal. Razón por la cual se expone los orígenes y características del neoliberalismo, para luego tomar un modelo post neoliberal y poder llevar a cabo una comparación de ambos modelos y notar los aspectos que lo diferencian, evidenciando de esta manera, que la teoría de competitividad sistémica podría catalogarse como una teoría que sigue la corriente post neoliberal, que como tal, ha desencadenado una serie de debates acerca de su definición, dejando en claro únicamente el fallo que el modelo actual ortodoxo tiene para dar respuesta a ciertos problemas que aquejan a la economía actualmente.

Con base a los datos presentados en el segundo capítulo, se observa que las exportaciones no tradicionales han experimentado un aumento frente a las exportaciones tradicionales como el algodón, café y caña de azúcar provocando que las exportaciones generales de El Salvador presenten un carácter fluctuante. Esto es consecuencia de la implementación de una serie de políticas orientadas a la promoción de negociaciones que se estaban llevando a cabo con entidades internacionales para reforzar temas de inversión y competencia, asimismo se buscó la eliminación de las barreras al comercio que ocasionó un cambio estructural, por medio de la desgravación arancelaria.

Asimismo, se evidencia el importante peso que poseen las exportaciones de azúcar en la economía del país. También se ve reflejado la evolución que han tenido y como han aumentado a un ritmo, prácticamente, constante, al igual que el consumo nacional. El hecho que esta tendencia posea un ritmo constante da a conocer el problema que se posee de tener un mercado pequeño, ocasionando que el consumo sea estático, y que se participe en un sector exterior que está restringido, por lo cual no es un sector que llame la atención de inversionistas extranjeros.

El sector agropecuario constituye uno de los sectores más importantes para la economía salvadoreña, debido a la gran cantidad de mano de obra que utiliza y al alto volumen de producción que genera para su posterior comercialización; traducéndose, en un porcentaje considerable dentro del PIB de El Salvador. Asimismo, el azúcar, a lo largo del tiempo, ha

experimentado aumentos significativos en sus exportaciones, debido a los diversos tratados comerciales que el país mantiene con grandes potencias como Estados Unidos, Unión Europea, Canadá, China Popular, Taiwán, Corea del Sur, etc.

Del capítulo 3 se puede concluir que en base a la aplicación de los cuatro niveles que componen la competitividad sistémica sector, se ha podido identificar una serie de fortalezas y deficiencias que evidencian la existencia de una serie de factores que no tienen que ver únicamente con los aspectos técnicos y de corte industrial como únicos determinantes de la competitividad de un sector, así como tampoco su participación en las exportaciones es sinónimo de que este sea competitivo. Ya que en el capítulo 2 se puede observar que la participación del azúcar en las exportaciones y éstas a su vez en el PIB, ha ido incrementando levemente en los últimos años, razón por la cual al analizarse desde el enfoque sistémico se puede identificar que existen otras áreas que son significativas o juegan un rol importante a la hora que un sector se posicione competitivamente tanto en el mercado nacional como en el mundial.

En el caso del sector azucarero se enfrenta con el reto de que es un mercado bastante cerrado a nivel internacional, lo que representa una barrera para que no se logre expandir a otros mercados. Aun así, internamente se enfrenta a una serie de problemas de carácter institucional y de vínculos estratégicos con el sector gubernamental que debilita ciertos niveles necesarios para el cumplimiento del enfoque de competitividad sistémica, ya que como se mencionó en el capítulo 1 el término sistémico hace referencia a las relaciones externas que se llevan a cabo entre las estructuras específicas de gobierno, por lo que las empresas no pueden ser competitivas por sí mismas, así como tampoco se puede llevar a cabo dicha competitividad desvinculando la forma en que se organiza la sociedad donde se desenvuelve y las instituciones generales y específicas que le componen.

Dentro de los niveles que se encuentran rezagados están el nivel macro y el meso que son los vinculados a los problemas mencionados anteriormente, evidenciando que hay una clara desatención por parte del Estado (que es una figura que desempeña un papel importante en el desarrollo y reestructuración industrial) no solo en asuntos del sector como lo podrían ser la carencia de instituciones que lo apoyen, sino también en aspectos de estabilidad macroeconómica que es clave para el desarrollo de la competitividad bajo este enfoque. Es decir, que las instituciones gubernamentales son las que necesitan de mayores mejoras. El gobierno debe de ser el encargado de controlar y regular las relaciones de distribución,

prevenir el déficit y crear una estabilidad macroeconómica. Entre los factores que disminuyen la competitividad del comercio internacional (tanto exportaciones como importaciones) están: altas tarifas, corrupción, burocracia, mala administración en la frontera donde entra la ineficiencia en aduana y las horas de atraso al cumplir con trámites, mala infraestructura de transporte, entre otros.

El problema se da especialmente porque no existe una competitividad vista desde un enfoque sistémico, el cual propone que el sector público y privado trabajen en unísono para construir e implementar soluciones para mejorar la competitividad de las exportaciones de azúcar. El enfoque de competitividad en el país funciona bajo la perspectiva neoliberal en donde el mercado y el Estado se encuentran en una constante disputa de poder; lo cual, afecta la economía del país y trae como consecuencias en el ámbito económico, político y social.

RECOMENDACIONES

Partiendo de las deficiencias observadas luego de aplicar el enfoque de la competitividad sistémica al sector azucarero de El Salvador y adecuarlo al marco del post neoliberalismo se retomaron las siguientes recomendaciones planteadas:

Según el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (2013), para que en el país se pueda desarrollar una competitividad sistémica plena dentro del sector azucarero (y luego en todo el país), es necesario que se canalicen los esfuerzos en 3 elementos importantes: ambiente laboral, sector externo e inversión. De esta manera algunas de las actividades que se deben realizar en esfuerzo conjunto con el gobierno y empresas privadas es la de lograr un desarrollo logístico, un aumento sostenido de la productividad, realizar apuestas productivas y mejorar el clima de inversión. Es decir, como se mencionaba en apartados anteriores, es necesario el fortalecimiento la relación del Estado con el sector privado y brindarle protagonismo al Estado para que ayude a mejorar el marco institucional del país focalizado al sector azucarero y debe tener como principal objetivo lograr estabilidad macroeconómica y brindar seguridad jurídica e institucional, ya que de ahí se desprenden los costos de invertir en un país. En el caso de El Salvador el costo es elevado porque el clima de inversión no es favorable, por los problemas mencionados anteriormente y por la inseguridad social que se vive día a día.

Como se mencionaba en el capítulo 3, uno de los problemas que se tienen dentro el sector azucarero es que los procesos para obtener permisos de calidad, saneamiento o de exportación son demasiado tardíos. Por lo que una de las soluciones principales para la mejora del clima de inversión es la implementación de iniciativas que simplifiquen los trámites y procesos. (PNUD, 2013)

De la mano con la propuesta anterior se necesitan realizar estudios que evalúen las propuestas que el gobierno posee, para medir los beneficios que se obtendrían y cuáles serían más eficientes, así se evitaría el desperdicio de los fondos con los que se cuentan y se evitarían situaciones como la que sucede con el puerto de Cutuco mencionado en el capítulo 3. Por esta razón es importante que economistas-analistas realicen el valúo adecuado para que los resultados sean eficientes y beneficien a una mayor cantidad de actores involucrados y al país en general.

Otra de las propuestas que menciona el PNUD (2013), que ayudaría a mejorar la

competitividad sistémica del país, beneficiarían al sector azucarero y aportaría a la mejora de su competitividad como sector en el mercado nacional e internacional, consiste en utilizar parte de las ganancias que provienen de la producción para disminuir los precios relativos con el fin de poder aumentar la cuota de participación que posee cada ingenio en la venta del azúcar dentro del mercado nacional, aumentando así las ganancias de los ingenios y de los productores de caña de azúcar.

Con respecto al ámbito político, para que el Estado pueda ser completamente eficiente necesita que su gobierno también lo sea. Por lo tanto, se necesita de una Constitución moderna y un grupo político que sea decidido a mejorar las condiciones del país de forma equitativa y que no sólo defienda los intereses de un grupo particular de la sociedad, para que de esta manera se pueda mejorar la economía del país, su competitividad y el bienestar de las personas.

También se deben mejorar cada una de las fortalezas que se encontraron por medio de la investigación a cada uno de los niveles (micro, macro, meta y meso), y suplir las debilidades de cada uno para así lograr una mejor relación entre cada uno de ellos. Asimismo, la industria azucarera debe dirigirse cada vez más hacia áreas de especialización con alto valor y crear “nuevos conceptos de organización industrial”. Un ejemplo de acción para encaminar al país en la propuesta anterior es fortalecer el vínculo que existe entre el sector público y el privado, porque de esta manera se “incrementan las fuerzas del mercado”. (López, et al., 2004)

Asimismo, se deben mejorar las relaciones que se tienen con los demás países por medio de los TLC y crear nuevas mejoras a los que ya se han establecido, que vayan enfocados a beneficiar el comercio exterior del país e impulsar el sector azucarero nacional, para que de esta manera se logre crear un escenario atractivo a la inversión extranjera y se creen mejoras para lograr la estabilidad del país, disminuir la inseguridad, innovar e incorporar tecnología avanzada en los medios de transporte de la caña (puertos y carreteras).

Las recomendaciones han sido orientadas al fortalecimiento de la competitividad del sector azucarero del país, basadas en los factores que componen los cuatro niveles que constituyen la competitividad sistémica, al permitir su pleno desarrollo, beneficiando no solo al sector, sino que a toda la población al incrementar su bienestar.

BIBLIOGRAFÍA

- Acevedo, C. (2003). *La experiencia del Crecimiento Económico en El Salvador durante el siglo XX*. San Salvador: Banco Interamericano de Desarrollo .
- Alemán, U. (6 de Abril de 2017). *Productores de caña piden que ingenios paguen por el bagazo*. Recuperado el 12 de Julio de 2017, de Diario El Mundo: <http://elmundo.sv/productores-de-cana-piden-que-ingenios-paguen-por-el-bagazo/>
- Apastepeque, C. d. (3 de mayo de 2010). *Casa de la cultura de Apastepeque*. Recuperado el 2 de marzo de 2015, de Casa de la cultura de Apastepeque: <http://casadelaculturadeapastepeque.blogspot.com/2010/05/cultivo-de-cana-de-azucar-en.html>
- Arévalo, J., Hernández, A., & Dimas de García, Y. (2010). *Banco Central de Reserva de El Salvador*. Recuperado el 30 de Junio de 2017, de <http://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/1136200970.pdf>
- Arroyo, J. (17 de Julio de 2017). Entrevista con actores clave del sector azucarero. (H. Angulo, A. Candido, & P. Guardado, Entrevistadores) San Salvador, El Salvador.
- Asamblea Legislativa de la República de El Salvador. (07 de Julio de 2001). *Ley de la Producción, Industrialización y Comercialización de la Agroindustria Azucarera de El Salvador*. Recuperado el 17 de Julio de 2017, de CONSAA. Consejo Salvadoreño de la Agroindustria Azucarera: <http://www.consaa.gob.sv/wp-content/uploads/2015/11/LEY-DE-CREACION-DEL-CONSAA1.pdf>
- ASI (Asociación Salvadoreña de Industriales). (15 de julio de 2016). *Exportaciones de El Salvador deben crecer más*. Recuperado el 1 de Abril de 2017, de <http://www.industriaelsalvador.com/index.php/exportaciones-de-el-salvador-deben-crecer-mas/>
- Asociación Azucarera de El Salvador. (s.f.). *Agro y Agroindustria (Company)*. Recuperado el 24 de Junio de 2017, de Exporta El Salvador: <https://exportaelsalvador.com/exportador/1175>

- Asociación Azucarera de El Salvador. (2010). *Asociación Azucarera de El Salvador*. Recuperado el 27 de Febrero de 2015, de <http://www.asociacionazucarera.net/impactosocio.html>
- Asociación Azucarera de El Salvador. (Junio de 2017). *Industria Azucarera de El Salvador. Alimento*Trabajo*Energía*Desarrollo. Azúcar de El Salvador*.
- ASPROCAÑA. (2017). *Asociación de Productores de Caña de Azúcar de El Salvador*. Recuperado el 10 de Julio de 2017, de ASPROCAÑA: <http://asprocana.org/>
- ATASAL. (2017). *Misión*. Recuperado el 24 de Junio de 2017, de ATASAL: Asociación de Técnicos Azucareros de El Salvador: <http://www.atasal.org/quienes-somos/atasal/mision/>
- Avondet, L., & Piñero, F. (Octubre de 2007). *Comercio internacional y competitividad en la sociedad del conocimiento*. Recuperado el 8 de Mayo de 2017, de Eumed.net: Enciclopedia Virtual: <http://www.eumed.net/ce/2007c/lafp.htm>
- Ayala, R., Cruz, R., & González, E. (Septiembre de 2006). *El Modelo de desarrollo económico implementado en El Salvador y su impacto en el proceso de desertificación. Década 1992-2002*. Recuperado el 25 de Junio de 2017, de Universidad de El Salvador: <http://ri.ues.edu.sv/6073/1/El%20modelo%20de%20desarrollo%20econ%C3%B3mico%20implementado%20en%20El%20Salvador%20y%20su%20impacto%20en%20el%20proceso%20de%20desertificaci%C3%B3n.%20D%C3%A9cada%201992-2002.pdf>
- Ayala, R., Cruz, R., & González, E. (Septiembre de 2006). *El Modelo de Desarrollo Económico Implementado en El Salvador y su impacto en el proceso de desertificación. Década 1992-2002*. Recuperado el 01 de Julio de 2017, de Universidad de El Salvador: <http://ri.ues.edu.sv/6073/1/El%20modelo%20de%20desarrollo%20econ%C3%B3mico%20implementado%20en%20El%20Salvador%20y%20su%20impacto%20en%20el%20proceso%20de%20desertificaci%C3%B3n.%20D%C3%A9cada%201992-2002.pdf>

- Azúcar de El Salvador. (2016). *Asociación Azucarera de El Salvador* . Recuperado el 24 de Junio de 2017, de Azúcar de El Salvador: <http://azucardeelsalvador.com/la-agroindustria/#AsociacionAzucarera>
- Banco Central de Reserva. (2017). *Banco Central de Reserva (BCR)*. Recuperado el 23 de Julio de 2017, de http://www.bcr.gob.sv/esp/index.php?option=com_k2&view=item&id=968:redibacensituaci%C3%B3n-de-la-balanza-de-pagos-de-el-salvador-2016&Itemid=168
- Banco Mundial. (2016). *Banco Mundial*. Recuperado el 23 de Julio de 2017, de <http://www.bancomundial.org/es/country/elsalvador/overview>
- Barrera, S., Menéndez, J., Herrera, R., & Montoya, J. (2008). *MODELOS DE ACUMULACIÓN DE CAPITAL Y ESTRUCTURA LABORAL EN EL SALVADOR 1900-1970*. Antiguo Cuscatlán.
- BCR. (Mayo de 2016). *Informe de Comercio Exterior: El Salvador enero-mayo 2016*. Recuperado el 17 de julio de 2017, de <http://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/300572965.pdf>
- Benavides, S., Muñoz, J., & Parada, A. (2004). El enfoque de competitividad sistémica como estrategia para el mejoramiento del entorno empresarial. *Economía y Sociedad* , 24, 119 - 137.
- Berdugo, E. (2014). Competitividad: recorrido histórico, conceptos y enfoques recientes. *Gestión & Desarrollo* , 7(2) (Julio-Diciembre), 157-182.
- BID. (2001). *Banco Interamericano de Desarrollo*. Recuperado el 27 de Julio de 2017, de <http://www.cedem.org/Base%20Documentos/BID/IPES2001/Par1Cap401.pdf>
- Bordieu, P. (Mayo de 1998). Recuperado el 8 de Mayo de 2017, de http://www.curriqui.es/archivos_pdf/Decrecimiento/Neoliberalismo_Pierre_Bordieu.pdf
- Bresser- Pereira, L. C. (2007). El nuevo desarrollismo y la ortodoxia convencional. *Economía UNAM* , IV (10).

- Bresser- Pereira, L. C. (Julio-Agosto de 2007). *Nueva Sociedad*. Recuperado el 17 de Junio de 2017, de http://nuso.org/media/articles/downloads/3444_1.pdf
- Burgos, V. M. (octubre de 2006). *CAMBIOS EN LA PRODUCCIÓN DE CAÑA DE AZÚCAR EN EL SALVADOR ANTE CAMBIOS EN LOS PRECIOS INTERNACIONALES: PERÍODO 1970-2003* . Recuperado el 9 de julio de 2017, de http://www.uca.edu.sv/deptos/economia/media/archivo/32c09a_cambiosenlaproducciondecanaenelsalvador.pdf
- Caceres, J., Béjar, R. G., & Larín, R. M. (1988). *El Salvador: una historia sin lecciones*. Costa Rica: FLACSO.
- Carillo, C. V. (2011). La consolidación oligárquica neoliberal en El Salvador y los retos para el gobierno del FMLN. *Revista América Latina* , 161-202.
- CASSA. (2017). *Compañía Azucarera Salvadoreña*. (Grupo CASSA) Recuperado el 09 de Julio de 2017, de CASSA: <http://www.grupocassa.com/>
- Cea, M. (28 de Septiembre de 2016). *Diario el mundo: El Salvador sufre un nuevo deterioro en competitividad*. Recuperado el 17 de julio de 2017, de <http://elmundo.sv/el-salvador-sufre-un-nuevo-deterioro-en-competitividad/>
- Central America Data. (3 de julio de 2017). *Información de mercados en Centroamerica: Exportaciones de azúcar en El Salvador* . Obtenido de http://www.centralamericadata.com/es/search?q1=content_es_le%3A%22exportacion%20de%20azucar%22&q2=mattersInCountry_es_le%3A%22El+Salvador%22&start=0
- CENTREX. (2008). *INFOCENTREX*. Recuperado el 19 de junio de 2015, de https://www.centrex.gob.sv/scx_html/INFOCENTREX%20ENE-MAR-2008.pdf
- CONSAA. (2016). *Consejo Salvadoreño de la Agorindustria Azucarera*. Recuperado el 24 de Junio de 2017, de CONSAA: <http://www.consaa.gob.sv/>
- Corado, I. (31 de Marzo de 2016). *Diario digital contra punto El Salvador: Inseguridad le cuesta a El Salvador \$4 mil millones*. Recuperado el 17 de Julio de 2017, de

<http://www.contrapunto.com.sv/archivo2016/economia/analisis-economico/inseguridad-le-cuesta-a-el-salvador-4-mil-millones>

- Corado, I. (06 de Octubre de 2016). *La disyuntiva sobre la competitividad de El Salvador*. Recuperado el 30 de Marzo de 2017, de Diario Digital Contrapunto: <http://www.contrapunto.com.sv/economia/mundoeconomico/la-disyuntiva-sobre-la-competitividad-de-el-salvador/1837>
- Corado, I. (21 de Enero de 2016). *La dulce industria en El Salvador*. Recuperado el 12 de Julio de 2017, de Diario Digital Contra Punto El Salvador: <http://www.contrapunto.com.sv/archivo2016/economia/coyuntura-economica/la-dulce-industria-en-el-salvador>
- Dada, H. (1978). *La economía de El Salvador y la integración Centroamericana 1945-1960*. San Salvador : UCA Editores.
- Departamento de Economía UCA. (2016). *Análisis socioeconómico de El Salvador, segundo semestre del 2015*. Obtenido de San Salvador, Universidad Centroamericana "Jose Simeón Cañas": http://www.uca.edu.sv/deptos/economia/media/archivo/7d2583_versionwebanalisisocioeconomicodeelsalvador.pdf
- Diario CoLatino. (2017). *Diario CoLatino*. Recuperado el 23 de Julio de 2017, de <http://www.diariocolatino.com/analisis-economico-salvador-2016-2017/>
- Dirección de Administración de Tratados Comerciales (DATCO). (2015). *AmCham El Salvador*. Recuperado el 19 de junio de 2015, de http://www.amchamsal.com/index.php?option=com_content&view=article&id=36&Itemid=143&lang=es
- DIZUCAR. (2017). *Juntos hacia la excelencia*. Recuperado el 24 de Junio de 2017, de DIZUCAR: <http://dizucar.com/>
- Esser, K., Hillebrand, W., Messner, D., & Meyer-Stamer, J. (1996). *Competitividad sistémica: Nuevo desafío a las empresas y a la política* . Recuperado el 18 de Mayo de 2017, de Meyer-Stamer: <http://www.meyer-stamer.de/1996/cepal.htm>

- Esser, K., Hillebrand, W., Messner, D., & Meyer-Stamer, J. (Agosto de 1996). *Competitividad sistémica: Nuevo desafío para las empresas y la política*. Recuperado el 30 de Mayo de 2017, de CEPAL: <http://archivo.cepal.org/pdfs/revistaCepal/Sp/059039052.pdf>
- Flores Pérez, D. E., & Escobar Castro, M. d. (1990). *Repercusiones de las políticas de ajuste estructural sobre el mercado de trabajo urbano de la economía salvadoreña 1990*. San Salvador.
- Fuentes, H. L. (2006). *La economía de El Salvador en el siglo XIX*. San Salvador: Concultura.
- FUNDAZUCAR. (2017). *Un mundo mejor es posible. Responsabilidad Social Azucarera*. Recuperado el 24 de Junio de 2017, de FUNDAZUCAR: <http://fundazucarelsalvador.com/>
- García, P. (4 de Marzo de 2016). "Reformas de ley que piden productores de caña de azúcar generarían inestabilidad". Recuperado el 18 de Julio de 2017, de El Diario de Hoy (elsalvador.com): <http://www.elsalvador.com/noticias/negocios/182663/reformas-de-ley-que-piden-productores-de-cana-de-azucar-generarian-inestabilidad/>
- García, P. (2016). *ElSalvador.com*. Recuperado el 23 de Julio de 2017, de <http://www.elsalvador.com/noticias/negocios/183793/sector-azucarero-enfrentara-perdida-de-70-millones-en-exportaciones/>
- Gherzi, E. (2004). *Libertad y Desarrollo*. Recuperado el 8 de Mayo de 2017, de <http://lyd.org/wp-content/uploads/2012/04/ghersi-el-mito-del-neoliberalismo.pdf>
- Goitia, F. (17 de Julio de 2017). Entrevista con actores clave del sector azucarero. (H. Angulo, A. Candido, & P. Guardado, Entrevistadores) San Salvador, El Salvador.
- Hernández, R. (Noviembre de 2001). *Naciones Unidas. CEPAL*. Recuperado el 2 de Abril de 2017, de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4972/S0111978_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Krugman, P. R., & Obstfeld, M. (2006). *Economía internacional*. Madrid : PEARSON EDUCACIÓN, S.A.
- Lara, k., Ponce, E., & Salmeron, M. (2012). *Diseño de un plan estratégico de mercadeo para la comercialización de la panela granulada y el dulce de atado de la cooperativa ACOPANELA DE R.L. ubicada en el municipio de Verapaz, departamento de San Vicente*. San Salvador.
- Larín, R. M. (2005). *Acumulación Originaria y Desarrollo del Capitalismo en El Salvador*. San Salvador: Editorial Abril Uno.
- Larios, M. (1998). *Modelos de desarrollo y la evolución de los desastres en El Salvador*. San Salvador: CEPRODE.
- Lazo, F. (2014). Las Principales Transformaciones Económicas Experimentadas en El Salvador. *Historia del Análisis Económico*.
- Lazo, J. F. (2005). *Las Principales Transformaciones Económicas Experimentadas en El Salvador 1989-2003*.
- Linares, V. (2016). *ElSalvador.com*. Recuperado el 23 de Julio de 2017, de <http://www.elsalvador.com/noticias/negocios/206020/fmi-preve-que-el-salvador-tendra-el-mismo-crecimiento-en-2016-y-2017/>
- López, N. O., Obregón, D. O., FUNDE, Rodezno, R., Delgado, R., Fuentes, J., y otros. (2004). *Competitividad Sistémica en América Central* (primera ed.). Managua: Fundación Friedrich Ebert.
- MAG. (2015). *Recopilación de información sobre caña de azúcar en El Salvador. Zafra 2013-2014*. Ministerio de Agricultura y Ganadería.
- Mancía, C. (2014). *ElSalvador.com*. Recuperado el 27 de Julio de 2017, de <http://www.elsalvador.com/noticias/negocios/126079/el-salvador-incursiona-en-nuevos-mercados/>

- Mancía, C., & Ortiz, R. (2014). *EISalvador.com*. Recuperado el 27 de Julio de 2017, de <http://www.elsalvador.com/noticias/negocios/125417/el-salvador-entre-paises-que-complican-el-comercio/>
- Melhado, O. (1997). *El Salvador retos económicos de fin de siglo* (Primera Edición ed.). San Salvador: UCA Editores.
- Messner, D. (1996). *Embajada de la Republica Federal de Alemania. La Paz*. Recuperado el 31 de Marzo de 2017, de <http://www.bivica.org/upload/economia-condiciones.pdf>
- Messner, D., & Meyer-Stamer, J. (1994). Competitividad Sistémica. Pautas de Gobierno y de Desarrollo. *Nueva Sociedad* (133), 72-87.
- Meyer-Stamer, J. (Enero de 2008). *Systemic Competitiveness and Local Economic Development*. Recuperado el 17 de Mayo de 2017, de Mesopartner. Connect the dots: http://www.meyer-stamer.de/2008/Systemic+LED_SouthAfrica.pdf
- MINEC. (diciembre de 2012). *Informe de comercio internacional 2012*. Recuperado el 19 de junio de 2015, de http://www.sice.oas.org/ctyindex/SLV/INFO_20124_s.pdf
- MINEC. (2008). *Ministerio de Economía de El Salvador*. Recuperado el 19 de junio de 2015, de <http://servicios.minec.gob.sv/default.asp?id=28&mnu=31>
- MINED. (1994). *Historia de El Salvador. Tomo II*. San Salvador.
- MIPLAN. (1989). *Plan de Desarrollo Económico y Social 1989-1994*. San Salvador.
- Molina, K. (13 de Enero de 2014). País con inflación más baja de A.L. por bajo consumo y dolarización. *EISalvador.com* .
- Montoro, X. A. (Marzo de 1993). *Universidad Complutense de Madrid*. Recuperado el 8 de Mayo de 2017, de <http://eprints.ucm.es/3450/>
- Morales Rubiano, M. E., & Castellanos Domínguez, Ó. F. (2017). Estrategias para el fortalecimiento de las Pyme de base tecnológica a partir del enfoque de competitividad sistémica. *INNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales* (Enero-Junio), 115-136.

- Morales, M., & Castellanos, Ó. (2007). Estrategias para el fortalecimiento de las PYME de base tecnológica a partir del enfoque de competitividad sistémica. *INNOVAR. Emprendimiento y gestión empresarial.* , XVII (29), 115-136.
- Mortimore, M., Bonifaz, J. L., & Oliveira, J. L. (Marzo de 1997). *LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL: UN ANÁLISIS DE LAS EXPERIENCIAS DE ASIA EN DESARROLLO Y AMERICA LATINA.* Obtenido de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4684/1/S9790806_es.pdf
- Navarro, V. (Julio de 2013). *Vicenç Navarro.* Recuperado el 8 de Mayo de 2017, de http://www.vnavarro.org/wp-content/uploads/2013/07/10-07-13-el-conflicto-capital-trabajo-en-las-crisis-actuales-v0098-def-040713-_amb-canvis-de-le-monde_.pdf
- OIT. (2017). *Empleadores y trabajadores del sector azucarero salvadoreño comprometidos con el diálogo y la productividad.* Recuperado el 10 de Julio de 2017, de Organización Internacional del Trabajo (OIT): <http://www.oitcinterfor.org/hechos-noticias/empleadores-trabajadores-del-sector-azucarero-salvadore%C3%B1o-comprometidos-di%C3%A1logo-prod>
- Orbita FM. (23 de Junio de 2017). *La Entrevista con Mario Salaverria presidente de la Asociación Azucarera.* Recuperado el 04 de Julio de 2017, de Orbita TV Youtube: <https://www.youtube.com/watch?v=4IGD0eOPs9o>
- Orellana, N. N., Cerna, H. E., & Quezada, M. d. (Febrero de 2003). *Universidad José Matías Delgado.* Recuperado el 30 de Junio de 2017, de <http://webquery.ujmd.edu.sv/siab/bvirtual/BIBLIOTECA%20VIRTUAL/TESIS/01/ABA/ADOL0000999.pdf>
- Organización De Cooperación Y Desarrollo Económico. (2008). *OCDE.* Recuperado el 23 de Julio de 2017, de <https://www.oecd.org/daf/competition/41597186.pdf>
- Osorio, A. C. (Mayo de 2017). *ASOCAÑA (Sector agroindustrial de la caña): Informe Anual (2016-2017).* Recuperado el 17 de Julio de 2017, de <http://www.asocana.org/modules/documentos/14140.aspx>
- Otero, G., Salim, L., & Carbajal, R. (Junio de 2006). *Competitividad: marco conceptual y análisis sectorial para la provincia de Buenos Aires.* Recuperado el 27

de Mayo de 2017, de Ministerio de Economía, Provincia de Buenos Aires:
http://www.ec.gba.gov.ar/areas/estudios_proyecciones/Archivos/Cuaderno74.pdf

- Paz Sánchez, F. (2006). *Neoimperialismo y neoliberalismo*. México DF: Red Contaduría y Administración.
- Peraza, V. (Octubre de 2006). *Cambios en la Producción de Caña de Azúcar en El Salvador ante cambios en los precios internacionales: Período 1970-2003*. Recuperado el 23 de Junio de 2017, de Universidad Centroamericana José Simeón Cañas:
http://www.uca.edu.sv/deptos/economia/media/archivo/32c09a_cambiosenlaproducciondecanaenelsalvador.pdf
- Pérez, G. (2006). *Análisis de los aspectos legales y regulaciones vigentes en la producción de caña de azúcar en América Central*. Naciones Unidas. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- PNUD. (2013). *Informe sobre Desarrollo Humano El Salvador 2013: Imaginar un nuevo país. Hacerlo posible Diagnóstico y propuesta*. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
- Portillo, C., & Orellana, M. (octubre de 2011). *La Competitividad De Las MIPYMES en El Salvador en el período 1999-2010: Una aproximación sistémica*. Recuperado el 30 de Mayo de 2017, de Universidad Centroamericana José Simeón Cañas:
http://www.uca.edu.sv/deptos/economia/media/archivo/11edc5_lacompetitividaddelasmipymesenelsalvadorenelperiodo19992010unaaproximacionsistemic.pdf
- Pratt, L., & Pérez, J. M. (Febrero de 1997). *INCAE Business School*. Recuperado el 8 de Julio de 2017, de <https://www.incae.edu/ES/clacds/publicaciones/pdf/cen731.pdf>
- Redacción de Economía. (1 de Junio de 2015). *CASSA Fortalece la Relación con sus Proveedores*. Recuperado el 9 de Julio de 2017, de La Prensa Gráfica:
<http://www.laprensagrafica.com/2015/06/01/cassa-fortalece-la-relacion-con-sus-proveedores>

- Rodrick, D. (2006). *Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A review of the World Bank's Economic Growth in the 1990s: Learning from a decade of reforms.*
- Romo Murillo, D., & Musik, G. A. (marzo de 2005). *Sobre el concepto de la competitividad.* Recuperado el 21 de mayo de 2017, de Revista Comercio exterior : <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/76/1/RCE.pdf>
- Sader, E. (2005). *La trama del neoliberalismo: mercado, crisis y exclusión social* (Segunda ed.). Buenos Aires: CLACSO.
- Salaverría, M. (07 de Julio de 2016). *Agroindustria azucarera, pilar para el desarrollo socioeconómico de El Salvador.* Recuperado el 02 de Abril de 2017, de La Prensa Gráfica: <http://www.laprensagrafica.com/2016/07/07/columna-de-opinion-agroindustria-azucarera-pilar-para-el-desarrollo-socioeconomico-de-el-salvador>
- Salaverría, M. (25 de Abril de 2017). *Eficiencia en campo en el Sector Azucarero.* Recuperado el 15 de Junio de 2017, de La Prensa Gráfica: <http://www.laprensagrafica.com/2017/04/25/eficiencia-en-campo-en-el-sector-azucarero>
- Salaverría, M. (2016). *La Prensa Gráfica.* Recuperado el 24 de Julio de 2017, de <http://www.laprensagrafica.com/2016/12/08/innovacion-y-tecnologia-en-los-cultivos-de-cao-de-azucar-de-el-salvador>
- Salaverría, M. (16 de Marzo de 2017). *Transición hacia una economía verde en el sector azucarero.* Recuperado el 14 de Junio de 2017, de La Prensa Gráfica: <http://www.laprensagrafica.com/2017/03/16/transicion-hacia-una-economia-verde-en-el-sector-azucarero>
- Sánchez, J. C. (2009). *BCR: Competitividad de El Salvador segun el Foro Economico Mundial (FEM).* Recuperado el 7 de julio de 2017, de <http://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/1126259437.pdf>
- Segovia, A. (2002). *Transformación estructural y reforma económica en El Salvador.* Guatemala: F&G Editores.

- Sistema de información comercial del ministerio de economía. (2015). Fichas Técnicas Sobre Oportunidades de Exportación que Ofrece El Acuerdo de Asociación Entre Centroamérica y La Unión Europea. San Salvador: Ministerio de economía de El Salvador.
- Teos, E. (18 de Julio de 2017). *Azucareros Lanzan Aplicación para hacer Denuncias*. Recuperado el 20 de Julio de 2017, de La Prensa Gráfica: <http://www.laprensagrafica.com/2017/07/18/azucareros-lanzan-aplicacion-para-hacer-denuncias#.WW4oeVAkRPQ.facebook>
- Teos, E. (7 de Junio de 2016). Cinco Causas de la Crisis Fiscal en El Salvador. *La Prensa Gráfica* .
- Transparencia Activa. (22 de Diciembre de 2016). *Ministra de Trabajo entrega credenciales a primera federación del sector azucarero*. Recuperado el 10 de Julio de 2017, de Transparencia Activa: <http://www.transparenciaactiva.gob.sv/ministra-de-trabajo-entrega-credenciales-a-primera-federacion-del-sector-azucarero>
- Vides, A. (23 de Septiembre de 2016). *AGEXPORT: FECAEXCA (Situación de las exportaciones de Centroamerica en el 2016 y competitividad Global)*. Recuperado el 13 de julio de 2017, de <http://agexporthoy.export.com.gt/agexport/fecaexca-situacion-de-las-exportaciones-de-centroamerica-en-el-2016-y-competitividad-global/>
- Villareal, R., & Ramos, R. (Septiembre de 2001). *Banco Nacional de Comercio Exterior de México (BANCOMEX)*. Recuperado el 31 de Marzo de 2017, de <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/32/2/villa0901.pd>

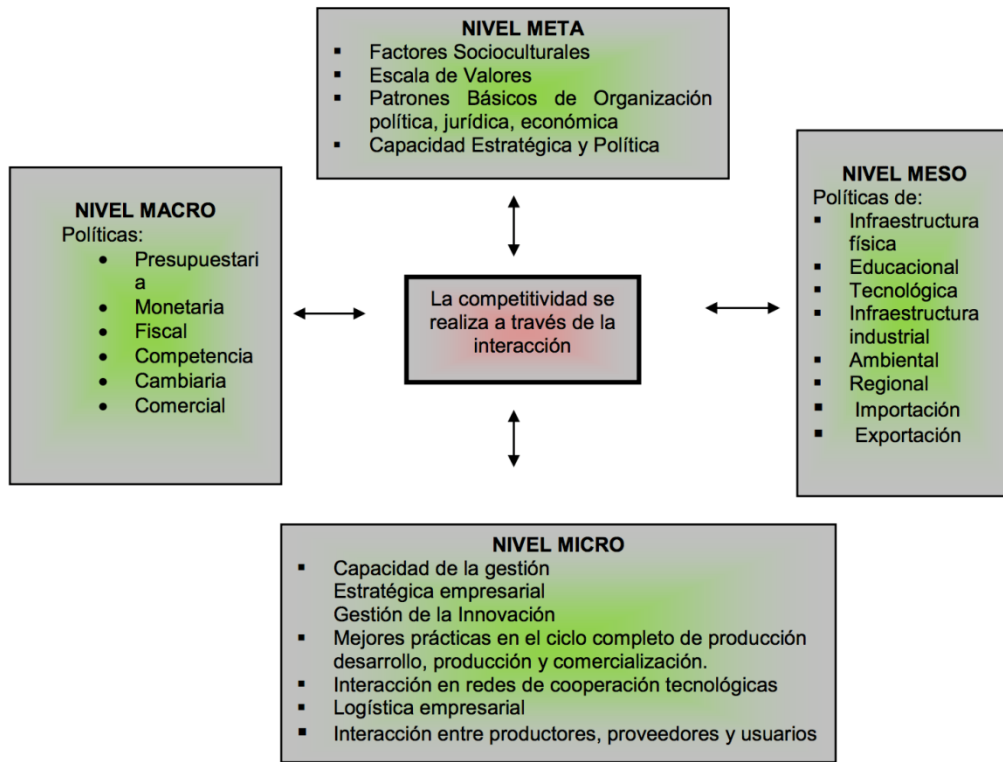
ANEXOS

ÍNDICE

Anexo 1. Diagrama de los niveles de la Competitividad Sistémica.....	151
Anexo 2. Evolución de la participación de energía eléctrica por los ingenios.....	152
Anexo 3. Proceso Ilustrativo de la elaboración de azúcar.	153
Anexo 4. Ubicación geográfica de los ingenios en El Salvador.	154
Anexo 5. Exportaciones, importaciones y índice de apertura comercial . 1990-2016. En millones de US\$ y porcentaje.	155
Anexo 6. Exportaciones, importaciones y índice de apertura comercial. 1990-2016. En millones de US\$ y porcentaje	157
Anexo 7. Déficit comercial, PIB, Producción agrícola y Inversión extranjera directa . 1990-2016. En millones de US\$ y porcentaje.....	159
Anexo 8. Área cultivada y producción del azúcar. 1999-2015.....	161
Anexo 9. Destino de la producción y rendimientos. 1999-2015.	162
Anexo 10. Consumo nacional y exportación nacional del azúcar. 1999-2015.	163
Anexo 11. Retrospectiva, índices de superficie, producción, rendimiento de caña de azúcar y melaza. 1989-2016.....	164
Anexo 12. Precio promedio anual del azúcar cruda- NY contrato N° 11. 1989-2016.....	165
Anexo 13. Precio promedio anual del azúcar cruda- NY contrato N° 11. 1989-2016.	167
Anexo 14. Precio internacional del azúcar cruda y blanca . 2007-2016. En dólares de los Estados Unidos US\$.....	167
Anexo 15. Entrevista con ing. Julio Cesar Arroyo, Director ejecutivo de la Asociación Azucarera de El Salvador.....	168
Anexo 16. Entrevista con Lic. Alfonso Goitia, presidente del Colegio de Profesionales en Ciencias Económicas (COLPROCE).....	184

Anexo 1. Diagrama de los niveles de la Competitividad Sistémica.

Figura 2 - Cuadro resumen de los determinantes de la competitividad sistémica



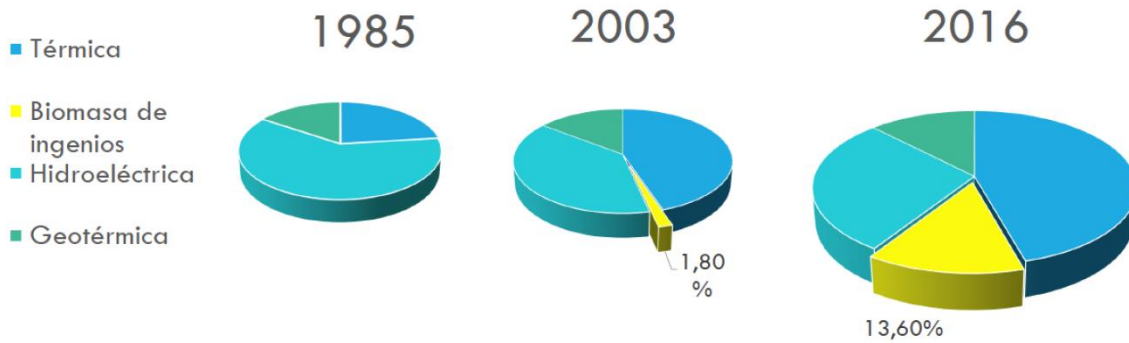
Fuente: "Elementos de competitividad Sistémica de las PYME del Istmo centroamericano" CEPAL 2001, p.10

Fuente: Elaborado por los autores: Portillo & Orellana (2011).

Anexo 2. Evolución de la participación de energía eléctrica por los ingenios



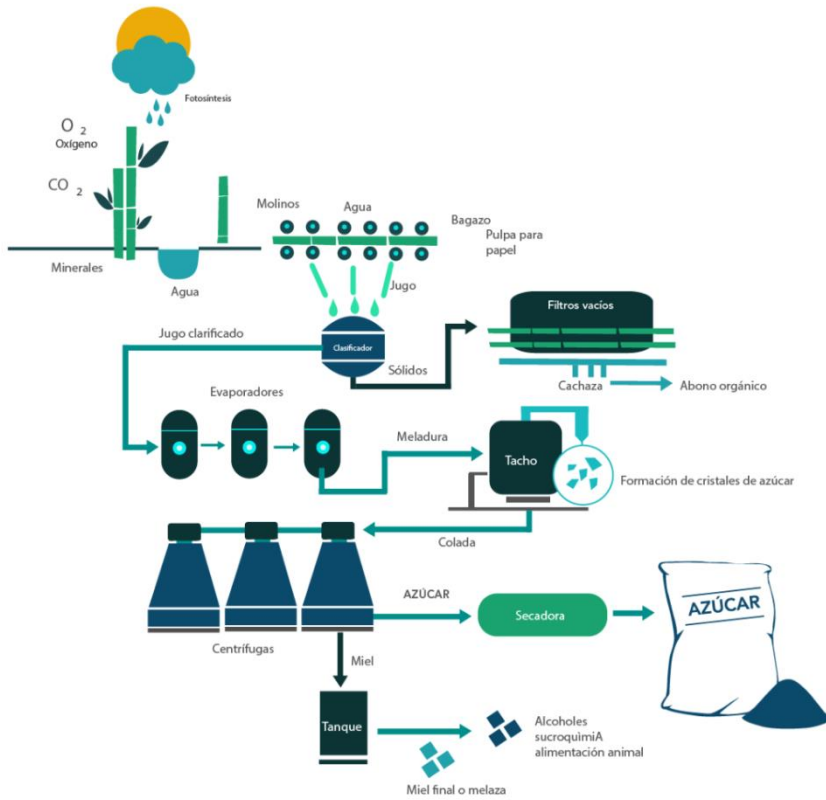
**GENERACIÓN ELÉCTRICA.
EVOLUCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA (MW).**



Fuente: Consejo Nacional de Energía de El Salvador.
Demanda anual, 6,311 GWH. Capacidad instalada nacional, 1,660 MW.

Fuente: Elaborado por (Asociación Azucarera de El Salvador, 2017)

Anexo 3. Proceso Ilustrativo de la elaboración de azúcar.



Fuente: Elaborado por (Azúcar de El Salvador, 2016)

Anexo 4. Ubicación geográfica de los ingenios en El Salvador.



Fuente: Elaborado por (Asociación Azucarera de El Salvador, 2017)

Anexo 5. Exportaciones, importaciones y índice de apertura comercial . 1990-2016. En millones de US\$ y porcentaje.

Año	Exportaciones	Exportaciones como % del PIB	Tasa de crecimiento de las exportaciones	Importaciones	Índice de apertura comercial
1990					
1991	56.5	1.14%		107.06	3.29%
1992	73.35	1.37%	29.82%	141.45	4.02%
1993	76.93	1.34%	4.88%	151.16	3.97%
1994	81.72	1.34%	6.23%	170.98	4.15%
1995	141.68	2.19%	73.37%	250.37	6.05%
1996	158.47	2.40%	11.85%	252.41	6.24%
1997	214.96	3.13%	35.65%	267.46	7.02%
1998	234.21	3.29%	8.96%	306.69	7.59%
1999	202.29	2.74%	-13.63%	310.23	6.95%
2000	226.96	3.01%	12.20%	304.31	7.05%
2001	213.56	2.79%	-5.90%	366.68	7.58%
2002	235.4	3.00%	10.23%	404.8	8.17%
2003	251.92	3.14%	7.02%	443.6	8.67%
2004	260.9	3.19%	3.56%	458.22	8.80%
2005	265.69	3.14%	1.84%	527.49	9.38%
2006	303.18	3.45%	14.11%	545.83	9.66%
2007	311.3	3.41%	2.68%	650.82	10.54%
2008	332.76	3.60%	6.89%	793.79	12.19%
2009	316.81	3.54%	-4.79%	588.18	10.11%
2010	329.95	3.64%	4.15%	638.39	10.67%

2011	408.69	4.41%	23.86%	689.06	11.83%
2012	448.69	4.75%	9.79%	820.68	13.43%
2013	478.01	4.97%	6.53%	914.79	14.47%
2014	402.81	4.13%	-15.73%	904.99	13.39%
2015	424.39	4.25%	5.36%	837.11	12.63%
2016	404.43	3.96%	-4.70%	782.24	11.61%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central de Reserva (BCR)

Anexo 6. Exportaciones, importaciones y índice de apertura comercial. 1990-2016. En millones de US\$ y porcentaje

Año	Exportaciones tradicionales	Exportaciones tradicionales	Café	Exportaciones de azúcar	Exportaciones de azúcar como % del PIB	Camarón	Exportaciones no tradicionales	Exportaciones no tradicionales	Maquila	Maquila como %
1990										
1991	21.26	37.63%	10.32	9.94	0.20%	1.01	25.5	45.13%	9.74	17.24%
1992	27.01	36.82%	10.24	15.2	0.28%	1.58	31.49	42.93%	14.85	20.25%
1993	25.2	32.76%	22.81	0	0.00%	2.39	35.34	45.94%	16.39	21.31%
1994	13.44	16.45%	8.62	1.92	0.03%	2.9	35.84	43.86%	32.43	39.68%
1995	52.89	37.33%	51.3	0	0.00%	1.6	44.71	31.56%	44.07	31.11%
1996	48.16	30.39%	42.66	1.02	0.02%	4.48	51	32.18%	59.3	37.42%
1997	82.99	38.61%	69.77	10.01	0.15%	3.22	55.77	25.94%	76.2	35.45%
1998	76.75	32.77%	67.93	6.64	0.09%	2.17	63.26	27.01%	94.2	40.22%
1999	46.17	22.82%	32.89	9.52	0.13%	3.76	65.62	32.44%	90.5	44.74%
2000	45.54	20.07%	44.43	0	0.00%	1.11	68.32	30.10%	113.1	49.83%
2001	25.76	12.06%	16.95	6.81	0.09%	2	77.1	36.10%	110.7	51.84%

2002	22.64	9.62%	10.56	11.03	0.14%	1.05	80.55	34.22%	132.21	56.16%
2003	20.07	7.97%	13.69	4.92	0.06%	1.46	90.04	35.74%	141.82	56.30%
2004	12.92	4.95%	9.58	2.95	0.04%	0.39	93.85	35.97%	154.13	59.08%
2005	12.07	4.54%	12.07	0	0.00%	0.01	123.8	46.60%	129.82	48.86%
2006	28.94	9.55%	14.46	14.14	0.16%	0.34	156.89	51.75%	117.35	38.71%
2007	33.54	10.77%	17.5	15.97	0.17%	0.07	194.01	62.32%	83.76	26.91%
2008	32.24	9.69%	21.36	10.84	0.12%	0.04	213.69	64.22%	86.84	26.10%
2009	31.57	9.96%	21.63	9.94	0.11%	0	215.26	67.95%	69.97	22.09%
2010	45.84	13.89%	27.81	17.98	0.20%	0.05	217.32	65.86%	66.79	20.24%
2011	54.66	13.37%	49.74	4.8	0.05%	0.13	271.39	66.40%	82.6	20.21%
2012	76.06	16.95%	40.06	35.93	0.38%	0.07	302.67	67.46%	69.96	15.59%
2013	76.16	15.93%	28.24	47.92	0.50%	0	320.32	67.01%	81.53	17.06%
2014	35.21	8.74%	6.87	28.2	0.29%	0.15	289.68	71.91%	77.92	19.34%
2015	19.32	4.55%	16.73	2.57	0.03%	0.02	325.61	76.72%	79.46	18.72%
2016	7.85	1.94%	7.41	0.41	0.00%	0.03	313.31	77.47%	83.27	20.59%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central de Reserva (BCR)

Anexo 7. Déficit comercial, PIB, Producción agrícola y Inversión extranjera directa . 1990-2016. En millones de US\$ y porcentaje

Año	Déficit comercial	Déficit comercial como % del PIB	PIB precios constantes 1990	Producción agrícola, caza, silvicultura y pesca	Producción agrícola caña de azucar	Industria manufacturera	Industria (azúcar)	Inversión extranjera directa	Inversión extranjera directa como % del PIB
1990			4800.91	821.05	29.29	1042.53	38.37	1.90	0.04%
1991	-50.56	-1.02%	4972.54	818.78	36.36	1104.14	47.29	25.18	0.51%
1992	-68.1	-1.27%	5347.72	884.58	39.2	1213.08	60.98	15.31	0.29%
1993	-74.23	-1.29%	5741.84	861.79	40.1	1194.58	77.66	16.43	0.29%
1994	-89.27	-1.47%	6089.25	841.32	37.96	1282.75	79.45	2.18	0.04%
1995	-108.69	-1.68%	6478.68	879.36	37.79	1370.64	78.87	38.04	0.59%
1996	-93.94	-1.43%	6589.2	890.41	40.46	1394.49	85.61	-4.80	-0.07%
1997	-52.5	-0.76%	6868.96	893.55	50.13	1505.95	105.03	59.04	0.86%
1998	-72.48	-1.02%	7126.53	887.27	57.6	1605.8	113.62	1103.71	15.49%
1999	-107.94	-1.46%	7372.31	955.27	55.81	1665.04	117.99	215.80	2.93%
2000	-77.35	-1.03%	7531.02	925.26	55.06	1734.05	123.02	173.40	2.30%
2001	-153.12	-2.00%	7659.75	900.81	53.7	1804.21	126.91	278.90	3.64%
2002	-169.4	-2.16%	7838.99	904.38	52.57	1856.86	124.47	470.00	6.00%

2003	-191.68	-2.39%	8019.31	912.52	53.31	1898.48	132.14	141.20	1.76%
2004	-197.32	-2.42%	8167.72	938.12	55.32	1916.65	139.37	363.27	4.45%
2005	-261.8	-3.10%	8458.7	985.68	54.71	1949.67	146.97	511.14	6.04%
2006	-242.65	-2.76%	8789.62	1041.64	51.67	1992.48	145.52	241.13	2.74%
2007	-339.52	-3.72%	9127.15	1129.68	53.4	2042.13	150.52	1550.51	16.99%
2008	-461.03	-4.99%	9243.37	1163.96	53.48	2089.62	152.25	903.05	9.77%
2009	-271.37	-3.03%	8953.77	1130.28	51.64	2027.49	153.8	368.73	4.12%
2010	-308.44	-3.40%	9076.02	1165.55	54.52	2066.76	151.21	-113.16	-1.25%
2011	-280.41	-3.02%	9277.21	1136.9	56.72	2123.33	152.95	122.50	1.32%
2012	-371.99	-3.94%	9451.72	1176.22	65.91	2150.23	175.87	447.71	4.74%
2013	-436.78	-4.54%	9626.26	1170.98	70.94	2216.97	187.61	242.35	2.52%
2014	-502.17	-5.14%	9763.48	1186.4	70.75	2251.73	189.23	509.25	5.22%
2015	-412.72	-4.13%	9987.92	1165.48	71.31	2336.54	192.21	496.99	4.98%
2016	-377.81	-3.70%	10224.28	1218.67	74.38	2382.41	197.97	486.48	4.76%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central de Reserva (BCR)

Anexo 8. Área cultivada y producción del azúcar. 1999-2015.

Años	Área cultivada de caña (hectáreas)	Producción (Toneladas métricas)	
		Caña de azúcar	Azúcar
1999-00	69746	4820710	506213
2000-01	63556	4685726	492873
2001-02	63556	4537915	474519
2002-03	61972	4530432	486959
2003-04	61972	4745333	529166
2004-05	60563	4858000	559390
2005-06	55312	4457709	539841
2006-07	57739	4628421	529880
2007-08	57776	4706835	561141
2008-09	60629	4508300	551853
2009-10	60629	5064481	595565
2010-11	63411	4716557	573797
2011-12	68491	5914393	689956
2012-13	73701	6579067	771717
2013-14	76357	6480043	720021
2014-15	79717	6782797	787699

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Asociación azucarera de El Salvador (2016)

Anexo 9. Destino de la producción y rendimientos. 1999-2015.

Años	Destino de la producción (Toneladas métricas)		Rendimientos		
	Consumo nacional de azúcar	Exportación nacional de azúcar	Agrícola (Toneladas de cañas/Hectáreas)	Industrial (Azúcar/Caña)	Industrial (Toneladas de cañas/Hectáreas)
1999-00	215282	290931	69.12	10.33	7.26
2000-01	227643	265230	73.73	10.52	7.75
2001-02	223639	250880	71.4	10.46	7.47
2002-03	224831	262128	73.1	10.75	7.86
2003-04	227744	301422	76.57	11.15	8.54
2004-05	230799	328592	80.21	11.51	9.24
2005-06	249571	290270	80.59	12.11	9.76
2006-07	245528	284352	80.16	11.45	9.18
2007-08	248541	312600	81.47	11.92	9.71
2008-09	248894	302959	74.36	12.24	9.1
2009-10	254974	340591	75.67	11.76	9.82
2010-11	263360	310491	74.38	12.17	9.05
2011-12	278303	411653	86.35	11.67	10.07
2012-13	279450	492267	89.27	11.73	10.47
2013-14	280600	439421	84.86	11.11	9.43
2014-15	270000	517699	85.09	11.61	9.88

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Asociación azucarera de El Salvador (2016)

Anexo 10. Consumo nacional y exportación nacional del azúcar. 1999-2015.

Años	Consumo nacional de azúcar como % de la producción de azúcar	Exportación nacional de azúcar como % de la producción de azúcar
1999-00	42.53%	57.47%
2000-01	46.19%	53.81%
2001-02	47.13%	52.87%
2002-03	46.17%	53.83%
2003-04	43.04%	56.96%
2004-05	41.26%	58.74%
2005-06	46.23%	53.77%
2006-07	46.34%	53.66%
2007-08	44.29%	55.71%
2008-09	45.10%	54.90%
2009-10	42.81%	57.19%
2010-11	45.90%	54.11%
2011-12	40.34%	59.66%
2012-13	36.21%	63.79%
2013-14	38.97%	61.03%
2014-15	34.28%	65.72%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Asociación azucarera de El Salvador (2016)

Anexo 11. Retrospectiva, índices de superficie, producción, rendimiento de caña de azúcar y melaza. 1989-2016.

Años	Área sembrada p/moler (Mz)	Producción de caña p/moler (Tc)	Rendimiento de caña p/moler (Tc/Mz)	Producción de azúcar (QQ)	Producción de Melaza (Barriles de 110 galones)
1989-90	45600	2939576	64.5	4637649	254149
1990-91	54700	3582610	65.5	5938637	274275
1991-92	60300	4202900	69.7	7525636	327954
1992-93	64300	3903010	60.7	7049062	312471
1993-94	67000	3562624	53.2	7029077	267595
1994-95	66400	3503146	52.8	6769876	295042
1995-96	66000	3477817	52.7	6728586	215562
1996-97	77173	5272940	68.3	8668436	312678
1997-98	97187	5561046	57.2	10299817	454405
1998-99	104000	5309299	51.1	9930251	338039
1999-00	99125	5239821	52.9	11004625	372305
2000-01	98000	5093181	52	10714638	369665
2001-02	84103	4932516	58.6	10315623	353421
2002-03	85000	4924382	57.9	10586072	353359
2003-04	90253	5117971	57.2	11503612	368214
2004-05	81670	5280435	64.7	12160658	352566
2005-06	77655	4845336	62.4	11735673	309082
2006-07	81983	5030893	61.4	11519133	351408
2007-08	85732	5116125	59.7	12198714	360335
2008-09	86093	4900326	56.9	11996715	338069

2009-10	85597	5504870	64.3	12947070	397185
2010-11	90044	5126692	56.9	12473850	328125
2011-12	97257	6428688	66.1	14999039	436994
2012-13	104672	7151160	68.3	16776454	515182
2013-14	108427	7043525	65	15652638	491547
2014-15	113995	7476752	65.6	17365612	0
2015-16	116297	6578486	56.6	14115322	498556

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos MAG "Anuario de estadísticas agropecuarias" varios años

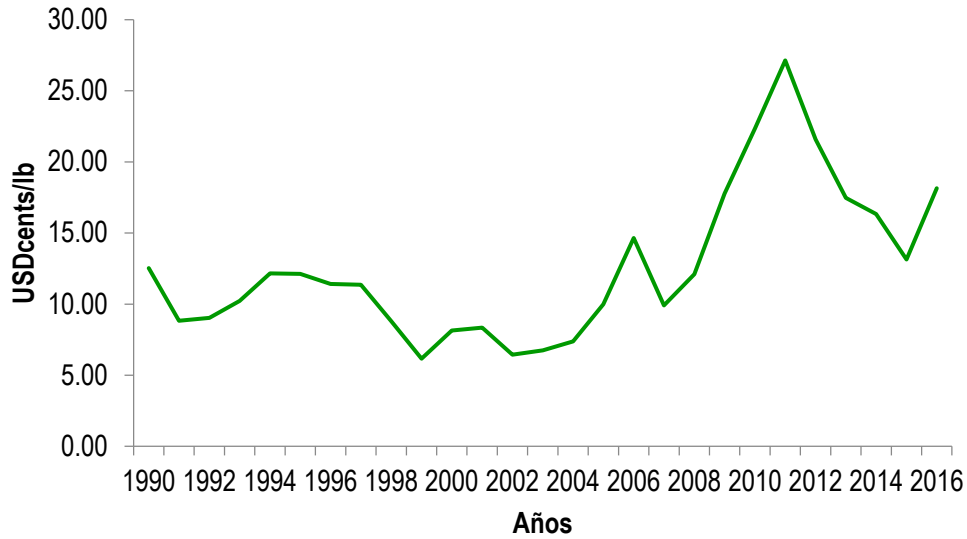
Anexo 12. Precio promedio anual del azúcar cruda- NY contrato N° 11. 1989-2016

Años	Precio promedio anual del azúcar cruda- NY contrato N°11 USDcents/lb
1990	12.54
1991	8.83
1992	9.03
1993	10.22
1994	12.17
1995	12.13
1996	11.42
1997	11.36
1998	8.81
1999	6.16
2000	8.15

2001	8.35
2002	6.44
2003	6.75
2004	7.38
2005	9.99
2006	14.65
2007	9.91
2008	12.11
2009	17.78
2010	22.36
2011	27.14
2012	21.58
2013	17.48
2014	16.34
2015	13.14
2016	18.14

Fuente: Elaboración propia en base a datos de ASOCAÑA

Anexo 13. Precio promedio anual del azúcar cruda- NY contrato N° 11. 1989-2016.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de ASOCAÑA

Anexo 14. Precio internacional del azúcar cruda y blanca . 2007-2016. En dólares de los Estados Unidos US\$.

Años	Precio intencional del azúcar cruda	Precio internacional del azúcar blanca
2007	9.91	309.60
2008	12.11	351.31
2009	17.78	485.55
2010	22.36	616.19
2011	27.14	706.08
2012	21.58	587.82
2013	17.48	489.79
2014	16.34	440.31

2015	13.14	373.15
2016	18.14	499.26

Fuente: Elaboración propia en base a datos de ASOCAÑA

Anexo 15. Entrevista con ing. Julio Cesar Arroyo, Director ejecutivo de la Asociación Azucarera de El Salvador

¿Existe además de la ley de la Producción, Industrialización y Comercialización de la Agroindustria Azucarera de El Salvador, otras regulaciones, leyes y normas que ayuden a regular las actividades relativas a la agroindustria azucarera?

Esa ley que le llamamos “el corto” o ley de la industria azucarera es una ley específica para el sector y básicamente lo que regula es la relación entre los productores de caña y los ingenios azucareros que son los que industrializan y procesan la caña de azúcar. Es una ley que nació en el 2001 basada en un acuerdo que ya existía entre los productores y los ingenios que data desde mediados de los años 90 y que contempla que los productores de caña y los ingenios comparten ingresos que se generan por la producción de azúcar y melaza. Es una ley específica para este sector, luego el sector está regulado por todas las leyes generales del país, ley del medio ambiente, ley laboral, del transporte, hay normas de calidad del azúcar.

¿Considera que hay claridad, seguridad jurídica, transparencia en el marco legal y regulatorio vigente?

En el caso de la ley del azúcar creemos que sí, es una ley que ha cumplido ahorita 16 años. Ahorita mismo hay una discusión en la asamblea de reformas a la ley, eso implica incertidumbre jurídica porque se quiere cambiar la ley. Nosotros los de los ingenios somos de la opinión de que la ley ha sido buena. La ley, si ustedes ven las cifras la industria ha crecido y se ha desarrollado en base a esa ley. Claro que si le pregunta a cada uno, incluyéndome a mí, pienso que hay algo que hay que cambiarle. Todos queremos cambiarle algo, entonces si todos le metemos mano va a salir una nueva ley y tampoco vamos a estar todos conformes porque siempre alguien le quiere cambiar algo. Pero en sí, la ley ha sido

bueno y hasta el momento, estos años que lleva, ha dado certidumbre jurídica al sector y creemos que no es necesario cambiarla, porque si empezamos a meterle mano podemos terminar con un adfeso y que lejos de ayudar nos equivocamos y que queriendo cambiar una ley que ha sido buena para solucionar un problema específico que tengo yo, entonces quiero una ley a mi medida que no apriete a donde mí me duele porque aprieta, entonces sentimos que la ley ha sido buena y que no debería cambiarse.

Según la ley de la Producción, Industrialización y Comercialización de la Agroindustria Azucarera de El Salvador, el CONSAA es una entidad que tiene por objeto el orden de las relaciones entre los “diversos actores que intervienen en la producción e industrialización de la caña de azúcar y del autoconsumo industrial y de la comercialización del azúcar y de la miel final”. En su opinión ¿este objetivo se cumple diligentemente en la actualidad?

Creemos que sí, en el CONSAA está representado el ministerio de economía y el ministerio de agricultura, ellos son los que presiden, es decir, ellos son la cabeza del gobierno. Los delegados son los ministros o las personas que ellos pongan. Luego están los productores de caña y los ingenios que somos los actores principales del sector. Entonces, el CONSAA regula esa relación entre productores e ingenios. Cada sector, es más el gobierno tiene dos votos, porque tiene uno economía y uno agricultura, un voto tienen los cañeros y uno nosotros. Entonces digamos que el gobierno tiene mayoría porque tiene dos votos y los privados tenemos dos también, uno cada uno. En caso de que haya empate entre las cuatro partes, entonces el ministerio de economía que es quien preside, tiene voto de calidad, es decir que es quien decide. Entonces si sentimos que el CONSAA funciona. La principal obligación del CONSAA es que al final de cada año se contrata una auditoría independiente, se busca una empresa ajena al sector que supervise la operación de los ingenios, ya de por sí estos cuentan con sus auditores permanentemente en todo el año; de esta forma se asegura que el productor reciba el 54 y medio de los ingresos y que el remanente 45 y medio le queda a los ingenios. Esa es como la función principal del CONSAA y eso lo hace todos los años. Luego están cosas bastante operativas que son importantes, por ejemplo contratar empresas acreditadas para certificar las básculas de los ingenios. Entonces si sentimos que el CONSAA funciona.

¿Además del CONSAA, existen otras entidades que fomenten la cooperación entre los ingenios, los productores y los organismos públicos?

Si las hay, porque los productores y también los ingenios estamos asociados en gremiales. Nosotros la Asociación Azucarera es la gremial de los ingenios, entonces como gremial nos ocupamos de los temas de interés común de los ingenios; los productores tienen sus propias gremiales también, hay varias gremiales, las dos más grandes se llaman PROCAÑA y ASPROCAÑA, son gremiales de productores aunque hay otras más pequeñas, a veces locales una en San Vicente, una en Chalchuapa, y así. Entonces las gremiales nos encargamos de representar a los ingenios o productores. A veces entre nosotros tenemos mucha relación con las gremiales de los productores. A veces juntos cañeros e ingenios a través de las gremiales con el gobierno, por ejemplo con la policía nacional civil, se hacen eventos en donde se tratan temas de seguridad, también tienen relaciones conjuntas con el viceministerio de transporte para tratar acerca de las rutas donde circula caña, con el ministerio de salud porque emite los permisos de funcionamiento de los ingenios, permite las exportaciones, permisos de operación y venta en el país, entonces es una industria bien grande que tiene relación con muchas entidades de gobierno, como lo digo, agricultura, medio ambiente, economía, laboral, transporte, seguridad, con alcaldías, entre otros. Entonces como gremiales o en conjunto se tienen relación con ellos.

¿Existen instituciones públicas que apoyan la mejora de la productividad del sector?

No la hay. Digamos que eso le corresponde, en el caso agrícola al ministerio de agricultura y este tiene al CENTA, pero éste se dedica más al cultivo de productos tradicionales como el maíz, frijoles y ahora mucho a entregar paquetes agrícolas. Pero no hay servicio de capacitación agrícola de parte del ministerio hacia el sector. En la parte industrial, el ministerio de economía tiene fomento de actividades industriales pero no existe una específica para el azúcar. Todo se hace de forma privada.

Dentro del diálogo entre los grupos sociales más importantes, ¿se retoman los objetivos o propuestas planteadas para el mejoramiento de las ventajas de innovación y el fortalecimiento de la competitividad del sector?

Sí, es un tema permanente, más de gestión privada cañeros e ingenios, pero sí hablamos con todos. Por ejemplo se tienen capacitaciones de riego y fertilización en caña de azúcar que es con el instituto interamericano de cooperación para la agricultura que está en toda américa latina. El azúcar es un commodity, lo que significa que es un producto que es difícil de diferenciar, hay 150 países que producen azúcar en el mundo, se hace a base de caña de azúcar, como es el caso de centro américa, o se hace a base de remolacha, que es la que producen países de clima templado. El azúcar es la misma, es la misma sacarosa, no hay forma de diferenciarlo, por eso el azúcar es un commodity y mucho del enfoque, o sea la especialidad de los commodities es bajar costos de producción, ser eficientes y bajar costos, porque no hay como diferenciarse; entonces el sector si está muy enfocado y está siempre luchando por incrementar uso de tecnología, incrementar productividad y por ende bajar los costos.

¿Cree que se podría mejorar el dialogo existente entre los diferentes actores del sector?

Una particularidad del sector es que es bien abierto, no hay como secretos de que un cañero no le dice a otro que estoy haciendo para que me salga mejor, incluso entre ingenios. Ese es un tema cultural y no sólo El Salvador sino del azúcar en general, entonces por ejemplo muchos técnicos de los ingenios de El Salvador cuando no están produciendo, porque el azúcar se produce solo en una época del año que va desde noviembre a abril que se llama época de zafra que es cuando el país está en verano y se puede cosechar la caña y tiene azúcar, porque cuando llueve la caña está creciendo pero no está acumulando azúcar, y si se muele en una época lluviosa no se logra sacar azúcar puesto que la caña está creciendo vegetativamente pero no está acumulando azúcar. Entonces en esta época hay técnicos de los ingenios en países como Brasil, Colombia, Sudáfrica, aprendiendo de los azucareros de allá. A nivel de país tenemos la asociación de técnicos azucareros, se llama ATASAL que es una entidad de profesionales del sector agrícola industrial del azúcar, que se dedica a hacer capacitaciones, a hablar de tecnologías. Entonces el dialogo es muy bueno y creo que lo más importante de todo es que hay confianza y hay convicción de que si no hay tecnología no se podía seguir siendo competitivos.

¿De qué manera ha impactado la apertura comercial en el sector azucarero? ¿Qué políticas comerciales se aplican a éste sector?

Fíjese que en azúcar lamentablemente no ha habido tanta apertura, lo que ha pasado en el mundo es que, antes de la Organización Mundial del Comercio, que es la que regula hoy el comercio mundial, existía el GATT que es el acuerdo de aranceles y tarifas del mundo, que fue reemplazado por la OMC de hoy, entonces en los años 50 y 60 la política de los países, la visión era protejámonos y cada quien produce lo suyo y entonces podemos crecer internacionalmente, pero con el uso de la tecnología, de la facilidad de comunicación, el transporte, de la internacionalización de las empresas, entonces el mundo se abrió, cambió la mentalidad que en vez de estar cerrado, exportemos, seamos competitivos; entonces eso en el mundo ha sucedido muy bien en la parte industrial no tanto en la parte agrícola, y dentro de la agrícola, la más rezagada es el azúcar. Y la razón es simplemente, que los países en desarrollo producimos caña porque somos los países tropicales, y los países desarrollados (Europa, Estados Unidos, Japón, Canadá) producen remolacha que no puede competir con la caña porque produce menos azúcar.

Por lo que por más tecnología que tengan no pueden producir más porque simplemente la remolacha produce menos azúcar que la caña de azúcar. Entonces lo que ha pasado en el azúcar, es que la industria se ha quedado rezagada en esa apertura y si usted ve en El Salvador, nosotros como país el acuerdo más importante que tenemos es CAFTA, que es el acuerdo que tenemos con Estados Unidos. El único producto que los centroamericanos no podemos ni vamos a poder mandar libremente a Estados Unidos bajo CAFTA es azúcar. El CAFTA dice y más ahora que han pasado 15 años que ya podemos mandar libremente la mayoría de productos, es decir que si producimos aquí aviones, relojes suizos o hacemos lo que queramos hacer lo podríamos mandar sin aranceles, sin trabas a Estados Unidos, menos azúcar. Y se va a Europa y lo que tenemos es una cuota, no podemos exportar más de la cuota.

Hay estudios que hicieron universidades europeas, holandesas, que decían: Centroamérica puede ganar del acuerdo con Europa si tiene acceso en azúcar o en banano. Porque lo que producimos todos es azúcar en Centroamérica y hay banano en Honduras, en Nicaragua, Costa Rica, menos aquí en El Salvador; entonces decían liberen el azúcar, liberen el banano y Centroamérica va a ganar, o sea significativamente, pero ninguna de esas dos cosas sucedió, y lo que nos dejaron en el caso del azúcar es una cuota bien pequeña, tanto en Estados Unidos como en Europa. Si usted ve Chile, tenemos otro tratado comercial y el azúcar no va libremente. Tenemos Taiwán, donde tenemos tratado de libre comercio regulado por una cuota. Canadá no se ha cerrado el tratado y uno de los peros que pone

Canadá es que no quiere dar acceso al azúcar. Se hizo un acuerdo con Trinidad y Tobago en el Caribe, ese no ha entrado en vigor pero ya está negociado, y el azúcar está excluido. Entonces el azúcar, no solo para El Salvador sino para todos los países, el comercio es bien limitado. Porque estos países desarrollados no permiten que se abra a libre competencia porque ellos no pueden competir. Entonces el discurso de los países desarrollados acerca de la libre competencia, de que nos abramos, lo aplican en productos que sí pueden competir, pero los que no pueden y el azúcar es uno de ellos, no lo han liberado. Estados Unidos consume 10 millones de toneladas de azúcar al año y nosotros El Salvador tenemos 60,000 toneladas, esa es la cuota que tenemos. Hay industrias en El Salvador que consumen más azúcar que toda la que le podemos mandar a Estados Unidos, así de limitado es el acceso que tenemos. Entonces, y con Europa igual, el libre comercio y la apertura que ha habido con el mundo en todas las industrias la excepción es el azúcar.

¿Existen políticas comerciales que aplican sólo a éste sector?

Si las hay, eso está contemplado en la ley del azúcar. El azúcar, como le digo, la ley responde a un entorno internacional porque El Salvador no está exento de lo que pasa en el mundo, entonces el azúcar es regulado en todo el mundo y El Salvador no es la excepción. Entonces la ley lo que manda es que para cada productor que recibe el 54 y medio de los ingresos y los ingenios reciben los remanentes 45 y medio para que todo el mundo sea equitativo, entonces hay cuotas. Entonces la ley del azúcar dice que cada ingenio tiene derecho a la venta de un porcentaje del consumo nacional de azúcar y de las cuotas preferenciales de azúcar, que son las que se exportan a Estados Unidos y Europa. Se llaman preferenciales porque ellos pagan precios mejores que el mercado internacional. Entonces con esa cuota que se asigna a cada ingenio en base a su producción, si un ingenio produce 10% de la producción nacional tiene derecho a vender el 10% del consumo nacional y del consumo de las cuotas. Pero tiene eso una lógica y es que cuando yo recibo ese 10% yo lo comparto de forma equitativa con todos los productores de caña que son 7000, entonces la ley tiene un sentido y un espíritu de distribución de los ingresos para que los beneficios no se concentren en unos pocos y llegue equitativamente a todos. La ley tiene un sistema distributivo que obliga a que cada uno participe de forma proporcional de los ingresos en todas las partes que vendemos a azúcar y melaza.

¿Ayudan a que el sector obtenga un buen posicionamiento en el mercado internacional, es decir que se muestre competitivo internacionalmente?

Si, definitivamente. Porque lo que la ley hace es eliminar las distorsiones y la volatilidad que existe en los mercados internacionales. Entonces con la base, la ley lo que dice es: creemos las condiciones para controlar lo que podemos controlar que es el país, el mercado internacional no lo podemos controlar y estamos expuestos a él. Esto es exactamente igual como lo que nos pasa con el petróleo, El Salvador consume energía, no tiene petróleo la tiene que comprar, entonces cuando suben los precios internacionales ni modo o la pagas o no tienes combustible; entonces siempre la terminamos pagando con todas las consecuencias porque sube el transporte, porque suben todos los productos, pero o paga o no tiene. Entonces en el caso del azúcar lo que la ley dice es: aquí si podemos controlar porque la producción es local hay un consumo nacional, entonces esa estabilidad que hay en el mercado nacional permite que el sector pueda enfrentarse a las condiciones internacionales, que hay años que son buenas y hay años en los que es mejor exportar que vender en el país. Pero en los años en que no, en que los precios internacionales están deprimidos lo que sea, esa ley permite la base del control que hay en el mercado nacional, permite que el sector pueda pasar de esos años malos en el mercado internacional.

¿El gobierno apoya al sector buscando soporte internacional (inversión extranjera) o por medio de la creación de reformas y políticas que respondan a los intereses del sector?

Fíjese que lo más proactivo ha sido y lo agradecemos, ha sido bien importante, han sido los TLC porque sí a través de los tratados hemos logrado un poquito de acceso que sin ellos no tendríamos, como le digo, las cuotas con Europa, Estados Unidos, con Taiwán, esas son las tres que tenemos, no tenemos otra; pero sin esos tratados no tendríamos ese poquito. Entonces digamos lo que el gobierno, desde que se comenzó esto, el primer tratado que se negoció fue con México y este no dio acceso; pero luego fue CAFTA y se logró acceso, Europa, Taiwán si tenemos acceso a poder vender azúcar en esos mercados, que sin esos tratados que negocian los gobiernos, no lo tendríamos. Entonces ese ha sido el apoyo que se ha conseguido. Lo que el gobierno puede y debe hacer es crear las condiciones para que El Salvador sea atractivo, o sea no es que el gobierno tenga que ir a buscar a gringos europeos, chinos, rusos para decirles vénganse a El Salvador, sino que crear las condiciones para que El Salvador esté en la mente de los inversionistas y digan miren El

Salvador es un buen lugar para invertir porque hay seguridad jurídica, porque hay seguridad física, porque las aduanas funcionan fácil, esas cosas son las que los inversionistas se fijan y son la base para decidir no me voy a ir a El Salvador voy a ir a Costa Rica, a Colombia.

¿Existen políticas de competencia aplicadas a este sector?

Sí, hay una ley de competencia general para el país desde el 2006 y esa es una de las leyes que son transversales y que aplican a todos los sectores incluyendo al azúcar.

¿Solo existe esa?

En tema de competencia sí.

¿Qué propuestas o ideas se pueden llevar a cabo para mejorar la competitividad de las exportaciones de azúcar?

Nuestro enfoque, como le decía, es incrementar productividad y eficiencia. Especialmente nos falta mucho en la parte agrícola. Porque el azúcar en El Salvador tiene una particularidad, si uno ve las industrias azucareras de otros países el dueño de la caña, el dueño de la tierra, el dueño del ingenio está integrado verticalmente. En el caso de El Salvador no, tuvimos una reforma agraria en los 80 y se separó la propiedad agrícola de la industrial, entonces tenemos hoy 6 ingenios y muchos productores de caña, la gran mayoría pequeños. Entonces necesitamos incrementar la productividad agrícola del sector. Cuando nos comparamos con Centroamérica, en la industria somos número uno, o sea la eficiencia de los ingenios de El Salvador es la mejor de Centroamérica, pero en la parte agrícola estamos en el último, penúltimo lugar; entonces necesitamos incrementar la productividad agrícola. Ahora eso internamente, o sea en torno de negocios tenemos muchos desafíos y uno de los principales es el tema de seguridad, o sea la inseguridad física del país de verdad que daña a los sectores y el agrícola es especialmente difícil porque si usted tiene una fábrica al final tiene cuatro paredes, la sube más y si sólo tiene una puerta pone otro vigilante, pone portón, pone cámaras; pero cuando está en el campo, usted cómo controla una finca al aire libre donde la gente entra y sale sin mayor control, entonces tenemos productores extorsionados, transportistas de caña extorsionados.

Por ejemplo no puede ser que este tipo de situaciones sucedan en El Salvador que en el campo donde es sabido que la tecnología de riego es importantísimo y todo el mundo está de acuerdo, todo el mundo sabe cómo hacer riego pero si usted tiene un motor tiene que tener a alguien que se lo lleve, que se lo instale en la mañana, que lo encienda, que los esté cuidando y en la noche lo tienen que recoger, meterlo a la casa porque si lo deja afuera se lo pueden robar, entonces eso es ineficiencia. Si tiene sistema de riego de manguera, fíjese que pasa la gente y lo corta con un machete. O sea vivimos en una situación, los cortadores de caña no pueden ir de una comunidad a otra porque pertenecen a diferente mara. Fíjese que llegan las maras donde están las personas cortando caña y les quitan la camisa para ver si tiene tatuaje y si es de otra mara.

Esas cosas, no sé si han visto hay regulación de transporte pesado en la ciudad en horas pico, entonces por ejemplo la caña se para sobre Comalapa en las tardes y en la madrugada, entonces se pueden ver en fila a todos los camiones, entonces el año pasado que comenzó ese tema, llegaban las rastras y no podían pasar por lo que de cuatro a ocho están paradas, y a los dos días estaban las maras pidiendo renta a cada camión, entonces los tenían en filas, tenían cuatro horas para ir y entonces vamos a ir a hablar con la policía y cuál fue la solución: miren parquéense dos metros más abajo porque ahí está un puesto de policía y entonces pues si el camión que quede frente a la policía no le va a pasar nada, pero ya del segundo para abajo igual están en la mano de Dios, o sea son cosas. Se nos dio vuelta a un camión a las once de la noche ahí por los túneles, entonces el protocolo es llamar a seguridad, al seguro y llamar a la policía, la policía no llegó porque es muy peligroso. Hasta que amaneció es que llega la policía.

Entonces es ese entorno de negocio tiene postrado al país, porque son cosas que parecen mentiras pero nosotros el 60% de la producción de la industria es exportación entonces el azúcar es un alimento que necesita permisos sanitarios emitidos por el Ministerio de Salud, entonces la semana pasada, bueno antes de eso ya el sistema era en línea, era digital, usted tenía un código un usuario y usted se metía y llenaba el formulario en línea y en línea le vendía el permiso y usted pagaba en línea, pues llegaron que era necesario que se hiciera en físico, entonces usted tiene la cola de gente con una carta que contiene el código de cada contenedor, entonces ahora usted lleva la carta, hace fila para entregar la carta y que se la sellen y la deja, y hay una persona que recibe ese papel y lo transcribe a ese formulario de permiso, eso dura cuatro días ahora porque no es automático, la señora lo tiene que escribir

y como recibe tantas siempre se equivoca en el número de contenedor, entonces con un número una letra que este mal, ya no es válida.

Entonces todos los contenedores que van en esa con una letra que le falló a un contenedor de identificación, ya el permiso está malo y usted se da cuenta ahora a los cuatro días, porque como ahora debe presentarlo en físico. O sea no me cabe en la cabeza cómo si ya lo tienen digitalizado el sistema ahora lo tienen que presentar en físico para que una persona lo tenga que transcribir y la pobre mujer tiene, porque le piden permisos de café, de azúcar, de lácteos; se equivoca la pobre mujer, por más que quiera está saturada, o sea se equivoca, entonces cada vez que se equivoca son otros cuatro días, en eso vivimos y la cosa es que la semana pasada, mire falleció la mamá de la que sella entonces se pararon las exportaciones porque la señora se fue a atender el sepelio de su mamá, entonces se pararon las exportaciones, no hay permisos para exportaciones, no puede ser, entonces ese es el entorno, esas son las cosas que obstaculizan y cuando una empresa se da cuenta de esas cosas entonces dicen: no voy a El Salvador.

Nosotros todo el azúcar lo exportamos por Acajutla, entonces el puerto de Acajutla no se ha modernizado porque se hizo una gran inversión en el puerto de Cutuco, que no funciona porque este está parado pero el país debe 80 millones de dólares, pero si usted hubiera agarrado esos 80 millones y se los mete a Acajutla, que es el que hace más sentido, y saben por qué no funciona Acajutla, porque está muy lejos de donde está la industria que es el gran San Salvador, entonces cualquier exportador usted le dice mire, puede exportar a una hora por Acajutla o cuatro horas allá por Cutuco, se queda aquí exportando por Acajutla, es lo lógico, porque lo que pueda ganar en eficiencia en el puerto lo pierde usted por transporte terrestre desde el gran San Salvador hasta el puerto Cutuco. Entonces Acajutla no se ha modernizado y hay una cosa bien sencilla, el azúcar se maneja, se le llama granel, se maneja en camiones y se transporta en bandas; entonces, en Guatemala tiene una capacidad de carga en el puerto Quetzal de dos mil toneladas por hora, eso puede exportar las bandas de Guatemala que son más anchas. Entonces Guatemala puede cargar 20,000 toneladas al día, nosotros cargamos 2,000, entonces quiere decir que si un barco de la misma capacidad se tarda 10 veces más en El Salvador que en Guatemala, ¿cuál es más cara? La del Salvador y lo triste es que en la almacenadora privada tenemos la misma capacidad que en Guatemala, es decir que la banda es igual de ancha que la de Guatemala pero a la hora de entroncarse con la de Acajutla es un cuello de botella; entonces esas cosas que la competitividad del sector en la industria no mejore.

¿Existen programas de capacitación que establezcan ventajas comparativas y que fortalezcan la competitividad de las empresas asociadas a este sector?

Si las hay, como le digo tratamos de transferir tecnología sobre todo a los productores y hay cosas como las que le decía del seminario de riego de esta semana y se hacen, cada ingenio o a nivel nacional se hacen temas de todo lo que signifique producción agrícola.

¿Qué nivel de tecnificación existen en este sector que les permita la optimización de las exportaciones?

En los ingenios no tenemos nada que envidiarle a los mayores productores, son ingenios bien eficientes que han evolucionado, por ejemplo de unos años para acá estamos produciendo no sólo azúcar, sino también energía eléctrica. Fíjese que aquí en El Salvador, en el ingenio El Ángel, en su proyecto de generación eléctrica usó una tecnología que en el mundo decían que no funcionaba y en El Salvador dijo: no si funciona y El Ángel fue el primero y ahora se está convirtiendo en la norma de la producción eléctrica en el mundo, una tecnología desarrollada en un ingenio de El Salvador. Entonces en los ingenios estamos bastante bien pero si tenemos muchos desafíos en la parte agrícola, y no es que no se quiera, pero son propiedades pequeñas, los productores tienen poca disponibilidad financiera. Por ejemplo, la mecanización agrícola, todos los agricultores quieren tener un tractor pero no todos lo pueden costear, entonces uno se compara con el gran productor de Centroamérica que es Guatemala, entonces en este tienen productores de 5 mil de 10 mil hectáreas y es otro nivel con los productores nuestros de 2 o 50 hectáreas, que pueden tener el mismo nivel de conocimiento, todos tienen el mismo acceso a tecnología, todos vamos a los mismo cursos pero simplemente aplicar tecnología a un productor de aquellos niveles no los alcanzamos nosotros.

¿Se facilitan las mejoras a la infraestructura industrial para permitir la obtención de una especialización y poder ser introducida al mercado internacional?

Sí, porque con esto de que el azúcar es un commodity, todo está bien regulado, entonces ha desarrollado en el mundo certificaciones y tenemos bien definido, hay clientes que quieren por ejemplo azúcar bajo certificación Kosher, que es para el mercado judío que son bien exigentes; coca cola es una de ellas. También tiene que pasar por la certificación Halal para los musulmanes, tiene normas iso, normas de buenas prácticas de manufactura, entonces

todas esas cosas se están convirtiendo o son estándares en este sector porque son requerimientos de los clientes.

A nivel de las empresas pertenecientes a este sector, ¿existen alianzas para lograr objetivos y que fomenten el aprendizaje y la innovación?

Sí, tratamos de ser bien abiertos, por ejemplo con las universidades nacionales, hay convenios con la UCA, con la universidad nacional, con la escuela nacional de agricultura, con la ESSEN y a veces lo hacemos a nivel de todo el sector, de toda la industria o a veces ingenio por ingenio. Ustedes van a los ingenios, los ingenios son bien bonitos porque ahí tienen gente de áreas administrativas, de economía, químicos, industriales, hay todas las ingenierías, hay laboratoristas, hay nutricionistas y todos son formados en las universidades; entonces a los ingenios si les interesa tener una relación con las universidades tanto por los muchachos que vienen como por temas de investigación, cosas que el ingenio quiera probar, entonces esas son oportunidades para el desarrollo de tesis o de pasantías.

¿Qué tipo de políticas empresariales o de industrialización se siguen para poder optimizar la producción (ya sean estas políticas de reducción de costos, especializaciones, relación de suministros)?

Lo que tratamos de seguir son estándares, hoy en día el desafío no es encontrar tecnología o formas de hacer las cosas, eso es gratis, o sea con el mundo de la tecnología uno se mete en internet y encuentra las formas de hacer todo, entonces es más bien un tema de escoger las buenas las que se puedan adaptar y aplicarla, y como le digo, el hecho de estar tan expuestos a que el 60% de la producción es para mercados internacionales hace que como que le sector esté pendiente, atento y siguiendo las mejores técnicas en temas de producción o de medio ambiente. Hoy un tema importante en el país es agua, y el sector consume grandes cantidades de agua, pero también la caña es 70% agua, entonces usted no necesita extraer de un río de un lago toda esa agua la gran mayoría ya viene en la caña, entonces el desafío es cómo hacer sostenible y cerrado el circuito cuando tiene una x demanda de agua, viene tanto en la caña y como se recircula eso internamente para no tener que consumir agua de afuera, que es un problema porque el recurso es limitado y caro.

Dentro de sus políticas de reducción de costos ¿Cuentan con algún convenio con instituciones públicas como el MOP, que facilite el transporte de la caña desde las fincas hasta los ingenios?

Sí lo hay, pero el tema se promueve como una alianza, pero son cosas que hacemos por pura necesidad, porque usted paga sus impuestos para que la calle este bien y para que haya seguridad, no debería tener que estar sacando recursos para que se reparen las calles y para que la policía funcione. Entonces si tenemos esos convenios porque sin las calles, sin los caminos y sin la seguridad no operamos. Pero son condiciones necesarias, pero no es que reducen costos, más bien los incrementan porque encima de los impuestos que se deben pagar, también se deben hacer esas erogaciones. Pero si se tienen.

¿Existen redes y/o clústeres con otras gremiales empresariales del sector privado?

Fíjese que sí estamos en todas las gremiales porque estamos en la asociación de industriales, en la cámara agropecuaria, en la corporación de exportaciones, en la cámara americana de comercio, estamos en contacto con todas esas gremiales y con el paraguas de todas que es la ANEP.

Con respecto al cultivo de la caña, en aspectos como la propiedad, precio, cantidad, calidad, etc. ¿Existe alguna ley o norma que regule estos aspectos?

En si la ley del azúcar, esa tiene que ver con todos esos temas. El sector es bien interesante porque si ustedes ven la caña de azúcar es el único cultivo viable en el país, el café está bien complicado, el sector financiero no quiere saber nada del café porque no es seguro que pague, entonces la caña de azúcar está bien organizada estamos bien integrados, entonces por eso es que el sector ha crecido porque es viable, es rentables y es ordenado, entonces si existen esa ley que es una norma que digamos que este es el único sector en donde el productor tiene garantizada la venta de su producto antes de sembrarlo, o sea es parte del desarrollo del sector, todos los demás tienen que esperar después de la cosecha para poder colocar su producto.

¿Existe alguna barrera que les afecte?

El tema de inversión, son industrias de alta inversión, entonces eso es una barrera. Todos los sectores agrícolas necesitan alta inversión si quieren ser competitivos y viables, entonces no es un negocio como por ejemplo el comercio que tiene una alta rotación, aquí usted para producir caña y producir azúcar es por lo menos un ciclo de dos años, porque un año sembrando y creciendo la caña y luego produce la azúcar y tarda un año en venderla, ese es el ciclo. Entonces en ciclos tan grandes se necesitan grandes inversiones. Luego una barrera que más que una barrera es un tema que está ahí digamos cada día más fuerte es el cambio climático, la caña afortunadamente es un cultivo bien noble, bien resistente, o sea para que la caña sufra daños antes el maíz se ha perdido todo, porque es bien resistente a la sequía, las inundaciones, pero el cambio climático si es un tema fuerte y el otro así general es el que les mencionaba acerca de todo el entorno de negocios que hay en el país, eso sí frena el desarrollo. Por ejemplo la red de infraestructura del país nos queda pequeña, este es el país, creo que estamos en segundo lugar de país más densamente poblado de América Latina. Entonces ese tipo de barreras si representan un freno al desarrollo del sector.

¿Cómo se encuentra constituida la oferta de caña de azúcar y cuáles son sus principales destinos de exportación?

Hacemos básicamente tres tipos de azúcar: el azúcar cruda que es la que se corta mayoritariamente es una azúcar semi procesada que no es apta para consumo humano, que tiene que ser todavía refinado para comer; y luego están los dos azúcares que son los que se venden en el país y también se exportan, que es el azúcar refinada y el azúcar blanca, bueno y está también el azúcar morena que es la que está como creciendo y que la gente está consumiendo más. Pero son variaciones del mismo producto, al final es la misma sacarosa. Los destinos son a la mayoría de partes del mundo excepto a África.

¿Cuál es el porcentaje de participación respecto a la producción de azúcar de cada uno de los ingenios?

Eso es libre, es decir, cada productor de caña y cada ingenio puede producir lo que quiera, el productor que quiera crecer puede comprar hectárea, puede alquilar que está sucediendo mucho, puede meter tecnología para producir más; el ingenio puede, la producción es libre, no hay un criterio, ninguna restricción que diga usted puede producir tanto y usted tanto.

¿Existen otras instituciones o empresas que regulen la producción de los ingenios, así como la empresa CASSA que administra el ingenio Central de Izalco y Chaparrastique?

Fíjese que, aquí son seis ingenios, CASSA es un grupo/ una empresa que tiene dos fábricas, la fábrica Central de Izalco y la fábrica Chaparrastique, son los que están más integrados, luego están ingenio El Ángel que los propietarios tienen bastante participación accionaria en ingenio La Magdalena que es el más pequeño y luego están La Cabaña y Jiboa, pero en general como esto viene de la reforma agraria cuando las empresas se nacionalizaron en los 90 lo que dijo la ley/ la Asamblea Legislativa es que el gobierno vendiera esas empresas (los ingenios) a inversionistas nacionales, a trabajadores de los propios ingenios y productores de caña; entonces cada ingenio tiene un montón de gente dueña cada una con su poquito de acciones.

¿Cómo funciona la distribución de la energía producida por el bagazo?

Mire es un componente más de toda la oferta energética en el país, ahí también es una decisión libre de cada ingenio hacer las inversiones para poder generar energía a partir del bagazo. Hoy en día de los seis ingenios cuatro venden energía, los otros dos que son los más pequeños, que es donde tienen más participación el gobierno, el gobierno cuando vendieron, cuando privatizaron los ingenios el gobierno no se salió completamente sino que sigue siendo dueño de parte de algunos ingenios, y donde más participación tienen es en Jiboa y La Magdalena que son los más chiquitos y donde el gobierno quiere estar pero no quiere invertir, entonces no crece, no vende energía. Los otros cuatro si están produciendo energía, se hicieron sus inversiones y venden toda la energía que les sobra luego de abastecer su propio consumo interno.

Anotar la calificación de cada ítem según la escala correspondiente:

FORTALEZA DEL SECTOR	Puntos	
Infraestructura	4	
Recursos humanos	5	
Tecnología	5	
Capacidad gerencial	5	

Capacidad de negociación compras	4	
Capacidad de negociación ventas	3	
Otros: especificar		la unidad y el orden
Escala: (1) Nula (2) Débil (3) Mediana (4) Alta (5) Muy Alta		
APOYO DEL SECTOR PÚBLICO		
Política macroeconómica	4	
Marco legal	5	
Marco regulatorio	4	
Apoyo a capacitación y tecnología	2	
Apoyo crediticio y financiero	1	
Subsidios	1	
Infraestructura física	3	
Otros: especificar		Puerto
Escala: (1) Nulo (2) Bajo (3) Mediano (4) Muy importante (5) Total		
INCIDENCIA DE FACTORES DEL ENTORNO		
Costo de insumos	4	
Violencia e inseguridad	5	
Precios	3	
Tratados comerciales	4	

Otros: especificar		Seguridad Política
Escala: (1) Favorable (2) Poco favorable (3) Medianamente desfavorable (4) Muy desfavorable (5) Totalmente desfavorable		

Anexo 16. Entrevista con Lic. Alfonso Goitia, presidente del Colegio de Profesionales en Ciencias Económicas (COLPROCE)

¿Existe además de la ley de la Producción, Industrialización y Comercialización de la Agroindustria Azucarera de El Salvador, otras regulaciones, leyes y normas que ayuden a regular las actividades relativas a la agroindustria azucarera?

Sí, de hecho de la ley se derivaron varios reglamentos, el reglamento vinculado al tema de la distribución que corresponde a productores e ingenios, es una distribución que la ley establece, que es de 45.5% que corresponde a los ingenios y el 54.5% corresponde a los productores, esa es la distribución de los ingresos que se obtienen en todo el proceso agroindustrial, o sea cuando ya se convierte en azúcar y se vende tanto en el mercado interno como en el mercado internacional todo lo que se obtenga más lo del azúcar más lo de la melaza se distribuye en esta proporción tanto más para los productores un poco menos para los ingenios, pero obviamente el volumen de todo eso más los ingresos que se obtienen son suficiente para resolver las necesidades de ambos sectores; entonces hay una ley, hay un reglamento más allá de la ley sobre esa distribución.

Luego hay un reglamento sobre la certificación de las básculas para garantizar el peso exacto de la caña que los productores entregan a los ingenios, entonces también hay un reglamento sobre eso. También hay otro reglamento vinculado a la incorporación de la vitamina A que permite mejorar la salud de la gente. Entonces si hay otros reglamentos, entonces tienes la ley, su reglamento y al mismo tiempo de esos reglamentos hay otras normativas pero que están asociadas más a la dinámica agrícola del país y también deben cumplir ellos, los productores y los ingenios que tienen que ver obviamente con el salario mínimo, las condiciones de trabajo en las cosechas por parte de los trabajadores agrícolas, que tiene que ver con cumplimiento de normas ambientales, cumplimiento de requerimientos

sociales, etc.; entonces ahí hay un conjunto de normas que también están recogidas en lo que se llama las mejores prácticas agrícolas, entonces ahí están todas esas normativas nacional que tiene que ver con la producción de caña, con la producción de azúcar. Entonces en este sentido si hay todo un marco normativo que debe ser aplicado por parte de los productores y los ingenios a los largo del año, a los largo de la zafra, todo eso; entonces si hay un marco normativo importante. Si hay una serie de limitaciones en el marco normativo con respecto al uso de pesticidas o al uso de agroquímicos que pueden afectar a la salud de la gente, todavía ahí hay unas dificultades en el hecho de que no se han podido eliminar una serie de agroquímicos que son muy tóxicos, entonces todavía ahí hay que establecerse una normativa que exija una mayor rigurosidad la no aplicación de ese tipo de agroquímicos, pero en la generalidad si están regulados por todos estos marcos normativos: ambientales, sociales, laborales, de procedimientos operativos en las plantas de operación por ejemplo la ley de seguridad operacional en los ingenios que deben de cumplirse; entonces si hay normativas más allá de la ley misma.

Según la ley de la Producción, Industrialización y Comercialización de la Agroindustria Azucarera de El Salvador, el CONSAA es una entidad que tiene por objeto el orden de las relaciones entre los “diversos actores que intervienen en la producción e industrialización de la caña de azúcar y del autoconsumo industrial y de la comercialización del azúcar y de la miel final”. En su opinión ¿este objetivo se cumple diligentemente en la actualidad?

Sí, o sea el CONSAA es la entidad encargada de la aplicación de la ley y sus reglamentos, en ese sentido esta instancia que reúne a las tres partes reúne al estado al gobierno tiene su representación ahí en el consejo nacional del azúcar, están los productores a través de su representación vinculada digamos a las asociaciones o federaciones de productores, y por el otro lado están las representaciones de los ingenios que cada uno productores tienen tres representantes, los ingenios tienen tres representantes y el gobierno tiene dos representantes y es el que preside el consejo, en este caso la presidencia del consejo lo tiene actualmente a través del ministro de economía y está el ministro de agricultura, son los dos que están ahí y los que presiden. Entonces ahí se toman las decisiones de todos los proceso de la zafra, todos los requerimientos, se define el valor inicial de pago para los productores hasta que termine la zafra se define el valor final o sea del azúcar sobre el cual se va a pagar a los productores y la parte que le corresponde a los ingenios.

El CONSAA lleva a su vez otras tareas, por ejemplo ellos se encargan de crear las comisiones de zafra en cada zona del país, son seis comisiones de zafra para las distintas zonas para garantizar que los productores y los ingenios intercambian sobre las condiciones en la cual se va a desarrollar en cada momento la producción y la zafra, o sea ahí tanto ingenios como productores se ponen de acuerdo para ver cómo funciona de mejor manera todo el proceso de producción, el proceso de zafra que es la corta, el alza que es levantar la cosecha y llevarla al ingenio, y luego la producción industrial en el ingenio y su distribución, o sea todo eso está de alguna manera regulado y el CONSAA debe asumir esa responsabilidad. El CONSAA también debe estar garantizando que las básculas que están en los ingenios estén en condiciones óptimas para que no haya una visión negativa de que les están pesando adecuadamente para pagarles menos. Entonces, si el CONSAA cumple ese rol, en la ley se establecen sus funciones y sus roles que tiene que jugar en este proceso.

¿Existen instituciones públicas que apoyan la mejora de la productividad del sector?

Sí, o sea el CONSAA como tal también tiene que preocuparse por buscar mejores condiciones para que los productores puedan tener mayores niveles de productividad. O sea por ejemplo el CONSAA puede buscar en el marco de las mejores prácticas agrícolas como hacer eficiente el uso de determinadas tecnologías la incorporación de nuevas variedades de caña de azúcar que tengan mayor rendimiento, la aplicación de productos químicos que ayuden a mejorar la productividad de la caña de azúcar y también ver el uso de estos agro tóxicos agroquímicos que generen condiciones para una mejor productividad. O sea uno es el CONSAA otro es el ministerio de agricultura, este también apoya a los productores en la mejora de prácticas agrícolas de manera que puedan obtener las mejoras condiciones en las áreas donde están produciendo.

También los ingenios mismos dan capacitación a los productores, los apoyan facilitando los recursos que necesiten, dotan de facilidades para acceso al agua para riego, etc., o sea hay toda una serie de condiciones que también los ingenios dan a los productores, entonces el medio ambiente que está interesado básicamente en que todos se desarrollen en función de respeto a las condiciones ambientales del país, o sea que no se vayan a afectar al medio ambiente, en esa perspectiva va qué tipo de insumos utilizan, qué prácticas se desarrollan, etc., por ejemplo el cultivo de la caña ha crecido de forma significativa en los últimos años lo cual no necesariamente es positivo pero el problema que ha habido es que en muchos casos

productores han logrado llegar hasta las orillas del mar por ejemplo cultivando, aun sabiendo que ahí la caña de azúcar que van a extraer no necesariamente va a tener un buen rendimiento. Pero eso afecta porque la aplicación de agroquímicos la van a hacer en esas zonas que ya están cerca de la playa, casi en la playa, entonces por lo tanto no es nada conveniente, o sea ahí se han tratado de establecer regulaciones para determinar hasta donde pueden cultivar. Entonces todas estas instancias, medio ambiente, ministerio de economía, agricultura y el CONSAA; y por el lado privado las empresas procesadoras que en este caso son los ingenios de azúcar que se encargan de apoyar con prácticas adecuadas.

Dentro del diálogo que existe entre los grupos sociales más importantes, ¿se retoman los objetivos o propuestas planteadas para el mejoramiento de las ventajas de innovación y el fortalecimiento de la competitividad del sector?

Sí, de hecho este es el sector más rentable en el campo de la agricultura y el más estable en ese sentido. Es algo que afecta en una sequía o inundaciones o pueden afectar los niveles de producción pero fuera de eso esta actividad es altamente rentable y por lo tanto hay interés, obviamente, de mejorar los rendimientos. A los productores les interesa que mejoren su rendimiento porque ellos van a tener más ingresos sobre eso, ósea la caña de azúcar que produce más azúcar obviamente ellos obtendrán más ingreso por ello. Por lo tanto sí les interesa innovar y mejorar el tipo de caña de azúcar que van a incorporar a sus cultivos, hay cañas de azúcar que tienen mayor rendimiento entonces hay que hacer los cambios o mejor dicho volver a sembrar, y eso normalmente se hace cada 3 años, pueden tranquilamente ver si hay especies de caña de azúcar con mayor rendimiento, las pueden cultivar y con eso obtener mayores ganancias. Lo mismo los ingenios de azúcar han renovado casi toda su estructura productiva, están muy automatizadas y computarizadas en todas las tecnologías intimas en algunos casos, la mayor parte ya utiliza todo un marco mucho más moderno para el seguimiento de los procesos de producción de azúcar.

Tanto desde el inicio que entra la caña, la cortan, la muelen y todo el proceso para generar el azúcar, o sea todo eso está automatizado pero no quiere decir que no haya trabajadores sino que hay trabajadores que obviamente manejan todo el sistema computacional que lleva claramente como se está desarrollando en cada fase de producción, entonces eso quiere decir que sí han innovado mucho. Otro marco de innovación, en este caso de los ingenios, es la generación de energía eléctrica a través del bagazo de caña, ellos ya han montado plantas productoras de energía a partir del bagazo entonces son plantas, obviamente caras,

pero que para ellos les resuelve en el sentido que ellos utilizan mucha energía eléctrica entonces el costo de la energía en el país es muy alto porque nuestra matriz energética está vinculada a una matriz altamente dependiente del petróleo o de sus derivados. Entonces lo que ellos han adoptado es por generar su propia energía a través del residuo el bagazo de caña para procesar la caña y obtener la azúcar.

Entonces sobre esa base ellos han innovado con grandes inversiones, hay que reconocer ellos han invertido bastante y eso es un punto de disputa en este momento entre productores e ingenios, porque los productores dicen que tiene que reconocerse el bagazo de caña que ellos utilizan para la producción de energía, que ellos deberían de pagarles el bagazo de caña. Los ingenios dicen que no, que ellos compran la caña de azúcar completa no compran solo la parte interna, sino que todo, entonces por lo tanto ellos tienen derecho a producir eso y utilizar los residuos en otras cosas. En todo caso si hay procesos innovadores tanto en la agroindustria como en la producción agrícola. Como te decía también están incorporando nuevos insumos: fertilizantes, plaguicidas, y muchos se están volcando al criterio del uso de fertilizantes y plaguicidas orgánicos, muchos son derivados también de la caña de azúcar. Hay un convenio por ejemplo con los cubanos que son los que más han desarrollado derivados de la caña de azúcar y ellos están produciendo ya fertilizantes y maduradores que provienen de la misma caña de azúcar y ayudan a mejorar la producción y la productividad agrícola de la caña. Entonces todo eso se está moviendo, o sea es un sector bastante dinámico en términos de innovación, por eso es que en ese sentido es uno de los sectores más rentables.

¿De qué manera ha impactado la apertura comercial en el sector azucarero?

Eso ha ayudado bastante a este sector, porque tú tienes el azúcar que se coloca en el mercado interno, hay que entender que este sector es un sector protegido legalmente, o sea realmente hay una ley/ un acuerdo regional centroamericano que establece que todos los países de Centroamérica, que la producción de la caña de azúcar y sus derivados están protegidos, es decir que nadie puede entrar al mercado salvadoreño del azúcar, solo el azúcar nacional, igual es en Honduras, igual es en Guatemala, igual es en Costa Rica y Nicaragua. Nadie invade el mercado por lo menos formal y legalmente, nadie puede hacerlo. Entonces sobre esa base porque es un sector protegido el mercado nacional es un mercado importante para ellos, buena parte de la producción se va al mercado nacional, por ejemplo al mercado mundial se destina el 50% del azúcar producido, el 39% es el mercado interno y

el mercado preferencial es el 11%. En el mercado interno también se le da un precio preferencial, mayor que el precio internacional por lo que de alguna manera nosotros los subsidiamos a ellos pagando un precio mayor por el azúcar porque si lo trajéramos desde afuera tal vez pagamos la mitad. Pero si lo traemos desde afuera quebramos toda la estructura interna de la producción de caña de azúcar, es por ello que no se hace. Entonces lo que ha pasado es que, está bien es un mercado protegido apoyando a la producción de la caña de azúcar, es decir en ese sentido se apoya a los productores, porque también ellos dejarían de existir si se vende al precio del mercado internacional. En ese sentido los ingenios igual van a obtener ganancia a partir de lo que está en el mercado preferencial y el mercado nacional. Ahora, siempre la otra parte que va al mercado mundial se vende al precio del mercado mundial. Entonces lo que han hecho aquí es que a pesar que el mercado internacional tengan bajos precios siempre significan ingresos, yo vendo el azúcar aunque sea a ese bajo precio en los distintos mercados, eso sí se ha diversificado el mercado mucho más que antes.

¿El gobierno apoya al sector buscando soporte internacional (inversión extranjera) o por medio de la creación de reformas y políticas que respondan a los intereses del sector? (¿actualmente se destina algún porcentaje del presupuesto público al desarrollo de dicho sector?)

Sí, el gobierno está preocupado siempre por todos los sectores de la economía tiene que ver que todos estén creciendo y desarrollando. En este caso muy particular de la caña de azúcar o del sector azucarero, toda la preocupación del estado ha sido normal en cómo debe de operar y toda la legislación que hay al respecto, todos los reglamentos son parte del esfuerzo gubernamental. De hecho el CONSAA, como referente, se encarga de ver que todo funcione de la mejor manera posible con la aplicación de la ley, los reglamentos y apoyando a productores de ingenio o sea tiene que ver ese sector. Entonces el estado sí está preocupado, sí está interesado en este sector que contribuye al marco exportador, a la generación de empleo y a la agricultura. Contribuye de alguna manera a mejorar también otras condiciones del sector agropecuario, mejoras en las condiciones de vida de la gente, etc. Dándole seguimiento permanente a cómo va el sector y también que se distribuyan adecuadamente los ingresos entre productores e ingenios, que tengan facilidades para la exportación y también regular el mercado interno para que no se especule con el precio del azúcar porque sino afectaría a los consumidores, entonces ese precio que tiene actualmente el kilogramo o la libra de azúcar tiene que mantenerse o sea no se mueve porque es un

precio fijado, aspecto por el que se preocupa el gobierno a través de la defensoría del consumidor o del ministerio de agricultura.

¿Existen políticas de competencia aplicadas a este sector?

Como te digo es un mercado protegido o sea que aquí la competencia no existe, hay una crítica entorno a eso de hecho hay una demanda en la superintendencia de competencia por el control y la distribución de azúcar que tienen los ingenios porque la distribuidora es de todos los 6 ingenios entonces se considera que eso es una práctica monopolioy oligopolio, donde todos se han puesto de acuerdo para vender al precio que está en el mercado pero con precios regulados y además son ellos los que controlan el envasado, el etiquetado y todo. Pero al final el problema que tienes tu aquí es que el criterio de haber establecido que es un mercado controlado, preferencial para los productores de acá. Entonces lo que hace es que en general tanto productores como ingenios tienen que buscar la forma más óptima para obtener mayores ingresos porque al final se benefician ellos y al marco de la distribución.

Entonces en ese sentido el criterio de la competencia no existe más allá de la competencia que puede haber entre los propios ingenios pero tampoco porque hay acuerdos entre ellos de la manera en cómo se distribuye en el mercado, cuanto debe producir cada quien, todo eso está regulado o sea cada cinco años se establece cuanto le corresponde a cada ingenio producir. Por lo tanto no hay competencia, si yo quiero producir más para competir con el otro no puedo porque sería afectar a los productores y eso serian prácticas desleales entre ellos mismos. Entonces al momento de asignación los ingenios más grandes tienen la mayor asignación, por ejemplo “la central de Izalco” tiene 30.89%, “El Alto” tiene el 21%, el “Chaparrastique” tiene el 15%, etc. y si quieres implementar tu idea debes discutirlo entre ellos para no afectar a los demás. Pues en esa lógica el tema de la competencia es difícil, no existe y entre los productores obviamente puede haber competencia en la medida que cada quien utilice mejores prácticas o innove la producción o tenga tecnologías más adecuadas. Pero realmente digamos que este es un mercado en el que no hay competencia.

¿Qué nivel de tecnificación existen en este sector que les permita la optimización de las exportaciones? (especificar el caso de las empresas)

Ellos tienen un infraestructura montada en el puerto de Acajutla, área de almacenamiento, una infraestructura que permite enviar el azúcar directamente a los barcos, toda esta infraestructura la tiene para exportación. O sea esa infraestructura en el puerto más entendemos que hay una infraestructura de logística, de transporte del azúcar desde los ingenios hacia el puerto de Acajutla, obviamente necesitan tener carreteras óptimas para poder trasladar eso en menor tiempo y en menor costo hacia el punto de embarque del producto. Yo creo que eso funciona y yo creo que se renuevan cada cierto tiempo en términos de uso de mejoras de transporte, vehículos de mayor capacidad, etc. Y también en el puerto de Acajutla recientemente hicieron inversiones para mejorar toda la infraestructura para el transporte de azúcar a los barcos. No sé si hay un interés de ellos porque al final en la medida que ellos obtengan eso, obtienen menos costos y más beneficios de la exportación.

¿Existen alianzas para lograr objetivos y que fomenten el aprendizaje y la innovación?

Sí, como este es un círculo bastante cerrado o sea los ingenios entre ellos tienen los mecanismos y las formas de operar que les beneficien a todos o sea ellos establecen sus acuerdos, la forma en la cual van a trabajar con los productores, también de alguna manera ellos mismos tratan de establecer como normas iguales. Por ejemplo, los ingenios como les decía dotan a los productores de fertilizantes, dotan de agua para riego y otros insumos. Tienen que dotar de todo esto a los productos pero todo lo tienen que hacer más o menos igual para que no se vean afectados ellos con sus productos pero tampoco afecten las condiciones de los otros productores porque sino un productor podría buscar a otro ingenio para que ese ingenio le de mayores ventajas pero no, todos manejan más o menos el mismo criterio.

Hay algunos casos donde productores se quejan precisamente de que ellos no pueden colocar su caña de azúcar en un lugar donde puedan obtener mayores ventajas o beneficios porque de alguna manera estas empresas establecen a los productores donde van a colocar la caña, ciertamente los productores que están en la zona de, digamos, ingenio “El Ángel” obviamente van a colocar ahí en ingenio “El Ángel” o en ingenio “La Cabaña” pero no pueden trasladarse a otro ingenio, a menos que, puedan solicitar un cambio y sea acordado. Ese problema llega usualmente al CONSAA y el CONSAA tiene que establecer una definición al respecto, si realmente se traslada o no se traslada o sigue trabajando con el mismo ingenio. Por eso mismo que entre los ingenios tienen normas más o menos similares,

por ejemplo con la generación de energía, ellos generan energía a través del bagazo de caña pero para que todos más o menos tengan las mismas condiciones han tenido que transitar todos en tener su planta generadora de energía, en este momento ya hay cuatro casi cinco que tienen plantas de energía para producir lo que ellos necesitan en términos de ese insumo o sea el ingenio “El Ángel”, “La Cabaña”, “Izalco”, “Chaparrastique” y ahora también “El Jiboa” ya producen energía propia para sus procesos y pueden generar más, el excedente de energía que generan lo colocan en la red a manera que se distribuya. Por lo tanto es beneficioso para ellos y es adecuado, en términos de práctica, que mejoren los niveles de costos y rendimientos en la producción de azúcar.

¿Qué tipo de políticas empresariales o de industrialización se siguen para poder optimizar la producción (ya sean estas políticas de reducción de costos, especializaciones, relación de suministros)?

Como te digo, específicamente, no conozco las particularidades de cada una de las empresas en este caso de los ingenios que hacen todo el proceso de agro industrialización de la caña de azúcar pero yo considero que si tienen un marco administrativo, tecnológico, técnico y operativo suficientemente avanzado. La agroindustria de El salvador es considerada a nivel mundial como de las más eficientes, eso significa que los distintos ingenios han tenido la capacidad de aplicar cosas innovadoras como tecnologías, aplicación de insumos, prácticas administrativas y de procesos importantes, etc. O sea yo diría que para que tenga ese reconocimiento es porque hay obviamente una organización bastante eficiente en la producción de caña de azúcar y en la producción del azúcar. Yo diría que las tecnologías que se aplican son bastante nuevas, han sabido renovarse en ese sentido, no son instancias como relegadas a las viejas tecnologías de hace 40 o 50 años, ya han renovado toda la estructura de planta, tienen muchas más condiciones óptimas para producir en las mejores condiciones el azúcar.

Anotar la calificación de cada ítem según la escala correspondiente:

FORTALEZA DEL SECTOR	Puntos	
Infraestructura	4	
Recursos humanos		Industria 5 productores 3

Tecnología	4	
Capacidad gerencial		Industria 4 productores 3
Capacidad de negociación compras		Industria 4 productores 3
Capacidad de negociación ventas	4	
Otros: especificar		Mejores prácticas agrícolas: Industria 4 productores 3
Escala: (1) Nula (2) Débil (3) Mediana (4) Alta (5) Muy Alta		
APOYO DEL SECTOR PÚBLICO		
Política macroeconómica	4	
Marco legal	4	
Marco regulatorio	4	
Apoyo a capacitación y tecnología		Industria 4 productores 3
Apoyo crediticio y financiero	4	
Subsidios	4	
Infraestructura física	4	
Otros: especificar		
Escala: (1) Nulo (2) Bajo (3) Mediano (4) Muy importante (5) Total		
INCIDENCIA DE FACTORES DEL ENTORNO		
Costo de insumos	3	

Violencia e inseguridad	4	
Precios		1 internacional 3 mundial
Tratados comerciales	1	
Otros: especificar		
Escala: (1) Favorable (2) Poco favorable (3) Medianamente desfavorable (4) Muy desfavorable (5) Totalmente desfavorable		