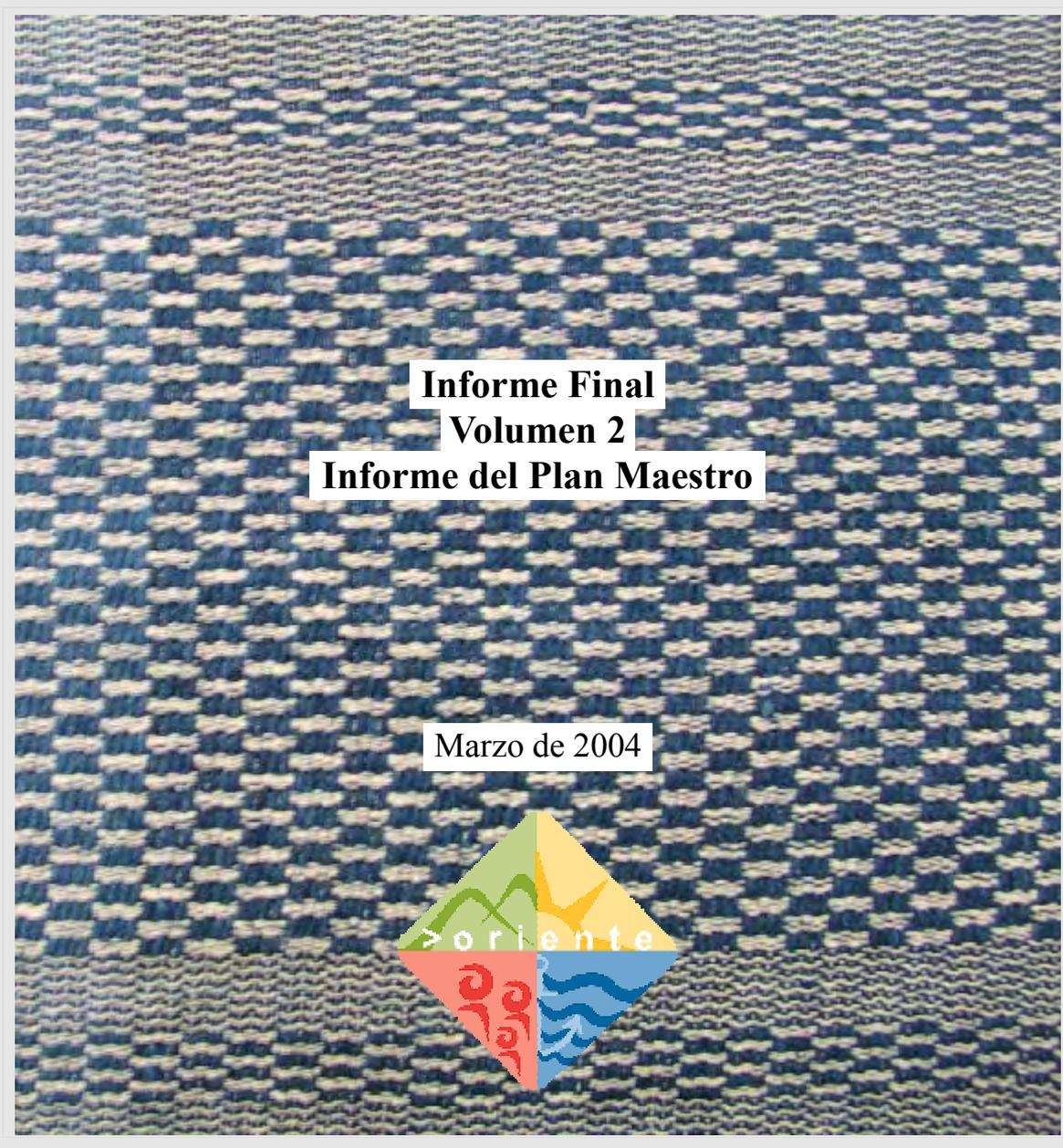


Agencia de Cooperación Internacional de Japón (JICA)

Comisión Nacional de Desarrollo
República de El Salvador

**Estudio sobre Desarrollo Económico
Enfocado en la Región Oriental
de la República de El Salvador**



RECS International Inc.
Nippon Koei Co., Ltd.
UNICO International Corp.

SS F
J R
04-25

Agencia de Cooperación Internacional de Japón (JICA)

Comisión Nacional de Desarrollo
República de El Salvador

**Estudio sobre Desarrollo Económico
Enfocado en la Región Oriental
de la República de El Salvador**

**Informe Final
Volumen 2
Informe del Plan Maestro**

Marzo de 2004

RECS International Inc.
Nippon Koei Co., Ltd.
UNICO International Corp.

**Estudio sobre Desarrollo Económico
Enfocado en la Región Oriental
de la República de El Salvador**

**Informe Final
Volumen 2: Informe del Plan Maestro**

Contenido

		Página
Capítulo 1	INTRODUCCIÓN.....	1-1
1.1	Antecedentes.....	1-1
1.1.1	Justificación del Estudio.....	1-1
1.1.2	Área del Estudio.....	1-3
1.1.3	Objetivos del Estudio.....	1-3
1.2	Avance del Trabajo.....	1-5
1.2.1	Trabajos iniciales.....	1-5
1.2.2	Análisis de las condiciones existentes.....	1-6
1.2.3	Reestructuración y reanudación del Estudio.....	1-6
1.2.4	Preparación del plan maestro de desarrollo económico enfocado en la Región Oriental.....	1-7
1.2.5	Revisión del plan maestro y planificación de acciones.....	1-8
1.2.6	Preparación del borrador del informe final.....	1-8
1.2.7	Finalización del Estudio.....	1-9
1.3	Guía del Informe.....	1-9
Capítulo 2	DESARROLLO ECONÓMICO Y ESPACIAL NACIONAL.....	2-1
2.1	Desarrollo Económico Nacional.....	2-1
2.1.1	Perspectiva de funcionamiento.....	2-1
2.1.2	Problema estructural de la macroeconomía.....	2-6
2.2	Desarrollo Espacial Nacional.....	2-8
2.2.1	Perspectiva general.....	2-8
2.2.2	Centros urbanos.....	2-9
2.2.3	Red de carreteras.....	2-12
2.2.4	Uso del suelo.....	2-12
Capítulo 3	OBJETIVOS Y ESTRATEGIA PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO ENFOCADO EN LA REGIÓN ORIENTAL.....	3-1
3.1	Objetivos y Estrategia para el Desarrollo Nacional.....	3-1
3.2	Posición de la Región Oriental.....	3-2
3.2.1	Análisis comparativo.....	3-2
3.2.2	Características importantes.....	3-5
3.3	Objetivos y Estrategia para el Desarrollo de la Región Oriental.....	3-8
3.3.1	Estructura de los problemas.....	3-8
3.3.2	Aprovechamiento de oportunidades.....	3-11
3.3.3	Objetivos de desarrollo regional.....	3-12
3.3.4	Estrategia básica para el desarrollo de la Región Oriental.....	3-13

Capítulo 4	AMBIENTE COMPETITIVO DE EL SALVADOR Y ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN DE LA EXPORTACIÓN Y LA INVERSIÓN	4-1
4.1	Ambiente Competitivo de El Salvador	4-1
4.1.1	Comparación por índices relacionados con la inversión	4-1
4.1.2	Medidas de promoción existentes	4-2
4.1.3	Remesas familiares	4-6
4.1.4	TLCCA	4-7
4.1.5	Condiciones de seguridad en El Salvador y en la Región Oriental	4-13
4.2	Análisis SWOT sobre la Economía Salvadoreña para la Inversión y la Exportación	4-15
4.2.1	Fortalezas	4-15
4.2.2	Debilidades	4-16
4.2.3	Oportunidades	4-17
4.2.4	Amenazas	4-18
4.3	Estrategia para la Promoción de la Inversión y Exportación	4-18
4.3.1	Estrategia para la promoción de la inversión	4-19
4.3.2	Estrategia de promoción de la exportación	4-21
Capítulo 5	COMPETITIVIDAD DE LAS INDUSTRIAS SALVADOREÑAS Y PRODUCTOS BÁSICOS Y SUS ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN	5-1
5.1	Productos Básicos e Industrias Prometedoras del Subsector Prometedores	5-1
5.1.1	Análisis de la competitividad por industria del subsector	5-1
5.1.2	Identificación de industrias de importación/exportación prometedoras	5-3
5.1.3	Identificación de industrias nativas prometedoras en la Región Oriental	5-4
5.1.4	Industrias prometedoras de importación y exportación en la Región Oriental	5-13
5.2	Estrategias de Promoción para la Manufactura para Importación/Exportación	5-14
5.2.1	Estrategias para la promoción de las industrias del Modelo 1	5-14
5.2.2	Estrategias para la promoción de las industrias del Modelo 2	5-16
5.3	Estrategias de Promoción para las Industrias Nativas	5-19
5.3.1	Estrategias amplias para todos los grupos de productos básicos	5-19
5.3.2	Estrategia para los grupos de productos básicos más prometedores en la Región Oriental	5-19
5.4	Estrategias de Promoción para la Industria Textil y de Ropa	5-41
5.4.1	Condiciones existentes y perspectivas de la industria textil y de ropa	5-41
5.4.2	Estrategias para promover la industria textil y de ropa	5-44
Capítulo 6	MARCOS DE TRABAJO PARA EL DESARROLLO DE EL SALVADOR Y LA REGIÓN ORIENTAL	6-1
6.1	Marco Socioeconómico para el Desarrollo de El Salvador y la Región Oriental	6-1

	6.1.1	Marco socioeconómico nacional.....	6-1
	6.1.2	Marco socioeconómico para el desarrollo de la Región Oriental.....	6-3
	6.1.3	Micro estimado y proyecciones del valor agregado agrícola e industrial.....	6-5
	Recuadro 1	Suposiciones para la Proyección del Valor Agregado de Cosechas.....	6-7
	Recuadro 2	Suposiciones para la Proyección del Valor Agregado en la Manufactura.....	6-10
6.2		Marco Espacial de la Región Oriental.....	6-11
	6.2.1	Centros urbanos.....	6-12
	6.2.2	Red vial.....	6-12
	6.2.3	Uso del suelo.....	6-14
Capítulo 7		ESCENARIO DE DESARROLLO PARA LA REGIÓN ORIENTAL CON LA REVITALIZACIÓN DEL PUERTO DE LA UNIÓN.....	7-1
7.1		Escenario para la Revitalización del Puerto de La Unión.....	7-1
	7.1.1	Desarrollo de la demanda de tráfico.....	7-1
	7.1.2	Condiciones básicas para la revitalización del puerto de La Unión.....	7-8
	Recuadro 3	Desarrollo de Zonas Libres en Países Asiáticos en Desarrollo.....	7-10
	7.1.3	Revitalización del puerto de La Unión por fase.....	7-14
7.2		Escenario para el Desarrollo de la Región Oriental.....	7-15
	7.2.1	Fase 1: 2004-09.....	7-17
	7.2.2	Fase 2: 2010-14.....	7-19
	Recuadro 4	Complejo Agroindustrial y Clusters Industriales.....	7-21
	7.2.3	Fase 3: 2015-19.....	7-24
7.3		Impacto de la Revitalización del Puerto de La Unión sobre la Región Oriental y El Salvador.....	7-24
Capítulo 8		ESTRATEGIA DE DESARROLLO POR SECTOR.....	8-1
8.1		Desarrollo Económico.....	8-1
	8.1.1	Estrategia para el desarrollo económico.....	8-1
	8.1.2	Estrategia para el desarrollo industrial.....	8-13
	8.1.3	Estrategia para el desarrollo turístico.....	8-20
	8.1.4	Estrategia para el desarrollo del comercio y servicios.....	8-25
8.2		Desarrollo de la Infraestructura.....	8-30
	8.2.1	Estrategia para el desarrollo del transporte.....	8-30
	8.2.2	Estrategia para el desarrollo energético.....	8-39
	8.2.3	Estrategia para telecomunicaciones y TIC.....	8-46
	Recuadro 5	Desarrollo de TIC en Países en Desarrollo: Casos de la India y Costa Rica.....	8-53
	8.2.4	Estrategia para el desarrollo y manejo de recursos hídricos.....	8-55
	8.2.5	Estrategia para el tratamiento de desechos sólidos y aguas negras.....	8-60
8.3		Desarrollo Humano.....	8-68
	8.3.1	Estrategia para el desarrollo educativo.....	8-68

	8.3.2	Estrategia para la capacitación vocacional y el desarrollo de recursos humanos de TIC.....	8-75
Capítulo 9		PLANES, PROGRAMAS Y PROYECTOS DE DESARROLLO.....	9-1
	9.1	Plan de Desarrollo para la Región Oriental.....	9-1
	9.2	Plan de Desarrollo para el Puerto de La Unión y su Interior.....	9-3
	9.2.1	Marco de planificación para la macrozonificación.....	9-3
	9.2.2	Macrozonificación.....	9-4
	9.2.3	Proyectos de desarrollo urbano e infraestructura en el área de La Unión-Conchagua.....	9-8
	9.3	Programas y Proyectos de Desarrollo.....	9-12
	9.3.1	Desarrollo del Complejo Agro-Industrial (CAI).....	9-12
		Recuadro 6 Enfoque de Un Pueblo-Un Producto, Prefectura de Oita, Japón.....	9-17
	9.3.2	Desarrollo y Manejo de la Cuenca Hidrográfica.....	9-20
		Recuadro 7 Sistema de Irrigación de Tanques, Sur de la India y Sri Lanka.....	9-24
	9.3.3	Desarrollo Ambiental y Turístico.....	9-29
	9.3.4	Fortalecimiento de la Estructura Espacial.....	9-32
	9.3.5	Revitalización del Puerto de La Unión.....	9-36
	9.3.6	Desarrollo de la Base Empresarial.....	9-37
		Recuadro 8 Centro de Tecnología de Shenzhen, República Popular de China.....	9-43
	9.4	Medidas Institucionales y Financieras.....	9-44
	9.4.1	Arreglos institucionales para el desarrollo de la Región Oriental con el puerto de La Unión.....	9-44
		Recuadro 9 Zona Económica y Puerto Libre Especial de Subic, Filipinas.....	9-48
	9.4.2	Financiamiento para el desarrollo de la Región Oriental.....	9-52
	9.5	Programa Indicativo de Inversiones.....	9-59
	9.5.1	Marco del planeamiento para la inversión.....	9-59
	9.5.2	Establecimiento de prioridades para los proyectos.....	9-60
	9.5.3	Programa indicativo de inversión.....	9-62
Capítulo 10		PLAN DE ACCIÓN.....	10-1
	10.1	Adopción y Promoción del Plan Maestro.....	10-1
	10.1.1	Adopción del Plan Maestro.....	10-1
	10.1.2	Promoción y mercadeo.....	10-2
	10.2	Implementación de los Proyectos Piloto.....	10-3
	10.2.1	Ampliación del proyecto piloto para la industrialización del añil.....	10-4
	10.2.2	Inicio/continuación de proyectos piloto adicionales.....	10-5
	10.2.3	Formulación de más proyectos piloto.....	10-7
	10.3	Desarrollo Adicional de los Proyectos.....	10-9
	10.3.1	Desarrollo del Complejo Agro-Industrial.....	10-9
	10.3.2	Desarrollo y Manejo de Cuenca Hidrográfica.....	10-12
	10.3.3	Desarrollo Ambiental y Turístico.....	10-12
	10.3.4	Fortalecimiento de la Estructura Espacial.....	10-13

10.3.5	Revitalización del Puerto de La Unión.....	10-13
10.3.6	Desarrollo de la Base Empresarial.....	10-14
10.4	Fortalecimiento de Arreglos de Implementación.....	10-15
10.4.1	Marco institucional con la CND.....	10-15
10.4.2	Fortalecimiento de las funciones regionales.....	10-16
10.4.3	Iniciativa del Gobierno Central.....	10-17
10.4.4	Arreglos de implementación para el área de La Unión-Conchagua.....	10-18
10.4.5	Mecanismo de financiamiento.....	10-19
10.5	Asignación Inicial de Fondos y Fuente de los Fondos.....	10-19

Lista de Tablas

Tabla 1.1	Comparación entre El Salvador y la Región Oriental por Índices Socioeconómicos, 2000.....	1-4
Tabla 2.1	Resultados Macroeconómicos de El Salvador, 1994-2002.....	2-2
Tabla 2.2	Cambios en la Estructura Económica y el Crecimiento del PIB, 1980-2000.....	2-2
Tabla 2.3	Valores de Exportaciones e Importaciones por Productos Básicos, 1994-2002.....	2-3
Tabla 2.4	Valores de Exportaciones e Importaciones por Socios Comerciales, 1994-2002.....	2-4
Tabla 2.5	Estructura Comercial de El Salvador con Regiones y Países, 1998.....	2-5
Tabla 2.6	Finanzas Públicas de El Salvador, 1994-2002.....	2-6
Tabla 2.7	Comparación por Índices Básicos de El Salvador con Países Seleccionados, 2000.....	2-6
Tabla 2.8	Comparación por Inversión y Estructura de Ahorro entre El Salvador y Países Seleccionados, 1990-2000.....	2-7
Tabla 2.9	Comparación de los 14 Departamentos por Índices Básicos.....	2-8
Tabla 2.10	Clasificación por Cinco Índices de los Principales Centros Urbanos en El Salvador.....	2-11
Tabla 2.11	Cambios en el Uso del Suelo en El Salvador, 1980-1990.....	2-14
Tabla 2.12	Distribución de las Clases de Capacidad del Suelo por Departamento.....	2-15
Tabla 3.1	Definición Oportuna de las Regiones para el Análisis Comparativo.....	3-3
Tabla 3.2	Datos Básicos sobre Seis Regiones Adoptadas de El Salvador, 2000.....	3-3
Tabla 3.3	Participación de la Región Oriental en Aspectos Seleccionados, 2000.....	3-4
Tabla 4.1	Comparación de El Salvador con Países Seleccionados por Índices Relacionados con la Inversión.....	4-1
Tabla 4.2	Comparación de Costo para Insumo de Producción.....	4-3
Tabla 4.3	Comparación de Incentivos Aplicables en Zonas de Libre Comercio.....	4-4
Tabla 4.4	Resultados de la Promoción de Inversiones de PROESA, Julio 2000-Julio 2003.....	4-5
Tabla 4.5	Remesas para América Latina y el Caribe, 2001.....	4-6
Tabla 4.6	Programa de Reducción Arancelaria del TLCCA.....	4-8
Tabla 4.7	Productos Exportables Actualmente Consumidos en los EE.UU.....	4-10
Tabla 4.8	Estadísticas de Crimen Nacional, 2000-2003.....	4-13
Tabla 4.9	Tasa de Homicidio por Departamento, 1999-2000.....	4-14
Tabla 5.1	Crecimiento de las Exportaciones, 1997-2001.....	5-2
Tabla 5.2	Industrias Relacionadas con Importaciones y Exportaciones Reveladas por la Encuesta Industrial.....	5-5
Tabla 5.3	Productos Básicos Prometedores en la Región Oriental Identificados por medio de Encuestas de Campo.....	5-8
Tabla 5.4	Criterios para la Evaluación de Productos Básicos Prometedores en la Región Oriental.....	5-11
Tabla 5.5	Evaluación Inicial de Productos Potenciales en la Región Oriental.....	5-12
Tabla 5.6	Segunda Evaluación de Productos Potenciales en la Región Oriental.....	5-13
Tabla 5.7	Estrategias Amplias de Promoción por Grupo de Producto Básico.....	5-20
Tabla 5.8	Importación de Semilla de Marañón por País, 1999.....	5-24
Tabla 5.9	Producción de Semilla de Marañón por País.....	5-25
Tabla 5.10	Rentabilidad de la Producción de Café en los Países de Centro América.....	5-28

Tabla 5.11	Comparación de la Estructura de Costos por Canales de Mercadeo Alternativos.....	5-28
Tabla 5.12	Producción Lechera en los Países Centroamericanos.....	5-30
Tabla 5.13	Producción de Carne de Pollo en Centro América y Principales Productores....	5-34
Tabla 5.14	Importación de Productos de Carne de Pollo y Huevos por País Centroamericano.....	5-34
Tabla 5.15	Comparación de los Costos de Producción de la Avicultura.....	5-35
Tabla 5.16	Disposiciones de la CBPTA para la Industria Textil y de Ropa.....	5-43
Tabla 6.1	Proyecciones del PIB y Empleo por Sector, 2000-2019.....	6-3
Tabla 6.2	Proyecciones del PIBR y Empleo en la Región Oriental, 2000-18.....	6-5
Tabla 6.3	Valor Agregado Agrícola Estimado en la Región Oriental, 2000.....	6-5
Tabla 6.4	Proyección del Valor Agregado Agrícola en la Región Oriental, 2019.....	6-8
Tabla 6.5	Estimado del Valor Agregado de la Manufactura en la Región Oriental, 2000.....	6-9
Tabla 6.6	Proyección del Valor Agregado Industrial en la Región Oriental, 2000 y 2019.....	6-11
Tabla 6.7	Uso Actual del Suelo por Departamento en la Región Oriental, 1996.....	6-14
Tabla 6.8	Distribución de las Clases de Capacidad del Suelo por Departamento en la Región Oriental.....	6-14
Tabla 6.9	Matriz de Conversión del Uso del Suelo para el Uso Futuro del Suelo en la Región Oriental.....	6-15
Tabla 6.10	Uso Futuro del Suelo en la Región Oriental.....	6-15
Tabla 7.1	Pronóstico del Volumen de Carga en el Puerto La Unión.....	7-3
Tabla 7.2	Datos Unitarios para el Modelo Comparativo de Costos de Transporte.....	7-4
Tabla 7.3	Modelo Comparativo de Costos de Transporte desde Centro América hacia la Costa Oeste de los EE.UU.....	7-5
Tabla 7.4	Modelo Comparativo de Costos de Transporte desde Guatemala hacia Asia.....	7-6
Tabla 7.5	Estimados de Costo de Transporte desde Miami hacia La Unión por Dos Rutas.....	7-6
Tabla 7.6	Estimados de Costo de Transporte desde Miami hacia San Salvador por Dos Rutas.....	7-7
Tabla 7.7	Principales 20 Factores de Ubicación para Inversiones Extranjeras Directas.....	7-12
Tabla 7.8	Casos Asiáticos Seleccionados de Designación de Área Especial Grande.....	7-13
Tabla 7.9	Revitalización del Puerto de La Unión por Fase.....	7-16
Tabla 7.10	Estimado del Valor Agregado y de la Generación de Empleo por el CAI.....	7-29
Tabla 8.1	Asignación del Presupuesto Gubernamental Ordinario por Sector.....	8-2
Tabla 8.2	Asignación del Presupuesto para el Sector Agrícola en los Países Centroamericanos.....	8-3
Tabla 8.3	Otorgamiento de Préstamos para los Sectores de la Agricultura y Ganadería.....	8-3
Tabla 8.4	Principales Productos Agrícolas en la Región Oriental y sus Mercados Objetivo.....	8-13
Tabla 8.5	Composición de las Compañías Manufactureras por Sub-industria.....	8-14
Tabla 8.6	Composición de las Compañías Manufactureras en la Región Oriental.....	8-15
Tabla 8.7	Costos Típicos de Carga Marítima por Contenedor desde Centro América hacia EE.UU.....	8-31
Tabla 8.8	Volumen de las Importaciones y Exportaciones en los Puertos del Atlántico y del Pacífico de Centro América, 1999.....	8-32
Tabla 8.9	Resultados de la Encuesta OD en la Región Oriental.....	8-36
Tabla 8.10	Composición de las Cargas en las Estaciones de Investigación.....	8-38
Tabla 8.11	Cobertura de la Electricidad en El Salvador y en la Región Oriental, 2000.....	8-41

Tabla 8.12	Clasificación de El Salvador en la Generación Geotérmica, 2000.....	8-42
Tabla 8.13	Estimados de Valor Justo de Mercado en Plantas Geotérmicas.....	8-43
Tabla 8.14	Relación de Insumo y Producto entre el PIB y el Consumo de Electricidad.....	8-44
Tabla 8.15	Demanda y Oferta de Energía.....	8-44
Tabla 8.16	Comparación de El Salvador con Países Seleccionados por Índices Relacionados con TIC.....	8-47
Tabla 8.17	Infocentros en la Región Oriental.....	8-50
Tabla 8.18	Suministro de Agua y Cobertura de Saneamiento por Departamento, 2001.....	8-58
Tabla 8.19	Cobertura por Sistemas de Alcantarillado.....	8-62
Tabla 8.20	Datos de la Calidad del Agua en la Bahía de La Unión.....	8-65
Tabla 8.21	Datos de la Calidad del Agua en el Río Grande de San Miguel.....	8-65
Tabla 8.22	Composición de los Desechos Sólidos, ciudad de La Unión.....	8-66
Tabla 8.23	Asignación Presupuestaria y Distribución de la Población por Departamento, 1997.....	8-68
Tabla 8.24	Presupuesto Educativo como Porcentaje del Presupuesto Nacional y el PIB en los Países Centroamericanos, 1997.....	8-69
Tabla 8.25	Tasas de Matrícula para Educación Secundaria en Países Latinoamericanos, 1999.....	8-70
Tabla 8.26	Número de Estudiantes por Especialidad y Título en Educación Superior, 2000.....	8-71
Tabla 8.27	Número de Escuelas Secundarias y Matrícula por Departamento, 1998.....	8-72
Tabla 8.28	Ejemplo de Cursos de Capacitación a ser Ofrecidos en la Región Oriental.....	8-75
Tabla 8.29	Ejemplos de los Conocimientos y Habilidades Necesarios para Varios Grupos en el Desarrollo de Recursos Humanos de TIC.....	8-77
Tabla 9.1	Demanda de Tierra Industrial en El Salvador y en la Región Oriental en 2019.....	9-3
Tabla 9.2	Escala de Cultivo de Café bajo el Sistema de Producción Intensiva.....	9-27
Tabla 9.3	Situación Actual del Sistema de Suministro de Agua Urbano por Parte de ANDA en la Región Oriental, 2000.....	9-29
Tabla 9.4	Arreglos Institucionales Alternativos para el Desarrollo de la Región Oriental.....	9-46
Tabla 9.5	Comparación de Asociaciones Municipales en la Región Oriental.....	9-53
Tabla 9.6	Ingreso Proveniente de los Servicios Públicos de las Municipalidades en la Región Oriental, 1999.....	9-54
Tabla 9.7	Remesas Familiares y PIB en El Salvador.....	9-55
Tabla 9.8	Desempeño de las Inversiones en Años Recientes, El Salvador.....	9-60
Tabla 9.9	Proyección de la Inversión Pública y Asignación a la Región Oriental.....	9-61
Tabla 9.10	Programa de Inversión Indicativo para el Desarrollo de la Región Oriental.....	9-63
Tabla 10.1	Proyecto de Irrigación a Pequeña Escala en la Región Oriental (EF por MAG, 1989 y 1991).....	10-8
Tabla 10.2	Estrategia del Plan Maestro para los Productos Más Prometedores y Mercados Clave.....	10-10
Tabla 10.3	Asignación de Fondos Propuesta durante la Fase 1 antes y después de la Puesta en Servicio del Puerto de La Unión.....	10-20
Tabla 10.4	Fuentes de Financiamiento Propuestas y Apoyo Externo durante la Fase 1 (2004-09).....	10-23

Lista de Figuras

Figura 2.1	Jerarquía de Centros Urbanos Existentes en El Salvador	2-10
Figura 2.2	Red de Carreteras en El Salvador	2-12
Figura 2.3	Áreas Potenciales de Irrigación en El Salvador	2-16
Figura 3.1	Estructura de los Problemas en la Región Oriental	3-10
Figura 4.1	Mecanismo para Unir Inversionistas Salvadoreños en el Exterior con Proyectos Locales	4-20
Figura 5.1	Crecimiento de las Exportaciones de Ropa de El Salvador hacia los EE.UU., 1992-2002	5-42
Figura 5.2	Tendencia de Precios de las Exportaciones de Textiles y Ropa a los EE.UU. ...	5-43
Figura 6.1	Circuitos Logísticos de la Región Oriental	6-13
Figura 6.2	Marco Espacial de la Región Oriental	6-13
Figura 6.3	Uso Futuro del Suelo en la Región Oriental	6-16
Figura 7.1	Imagen del Desarrollo de la Región Oriental con el PZEL	7-13
Figura 7.2	Evolución del Desarrollo de la Región Oriental Enfocado en la Utilización del Puerto de La Unión	7-15
Figura 8.1	Auto-Evaluación de los Factores Relacionados con la Administración Corporativa	8-17
Figura 8.2	Volumen del Tráfico en 20 Estaciones	8-34
Figura 8.3	Flujo del Tráfico en El Salvador	8-37
Figura 8.4	Línea SIEPAC para el Sistema de Energía Integrado	8-41
Figura 8.5	Costo de las Computadoras y Cargos del Internet	8-47
Figura 8.6	Clasificación de El Salvador en el Índice de Preparación para Redes 2002-2003	8-48
Figura 8.7	Cómo los Gobiernos Toman Decisiones de TIC y las Influencian	8-55
Figura 8.8	Presupuesto Educativo como Porcentaje del Presupuesto Nacional y el PIB, 1992-1998	8-69
Figura 9.1	Estructura del Plan Maestro para el Desarrollo de la Región Oriental con los Seis Programas Amplios	9-2
Figura 9.2	Uso del Soil Actual en el Área de La Unión-Conchagua, 2002	9-5
Figura 9.3	Macrozonificación del Área de La Unión-Conchagua	9-6
Figura 9.4	Esquema del Proceso del Desarrollo del CAI	9-14
Figura 9.5	Desarrollo y Manejo Propuesto de los Recursos Hídricos del Río Grande de San Miguel	9-21
Figura 9.6	Irrigación a Micro Escala por el Sistema de Tanque de Pequeño Reservorio ...	9-26
Figura 9.7	Fortalecimiento de Circuitos Logísticos	9-33
Figura 9.8	Flujos de Productos Básicos con Circuitos Logísticos	9-34
Figura 9.9	Estructura Organizativa para el Centro de Tecnología Agro-Industrial	9-42
Figura 9.10	Posible Estructura Organizativa de la Corporación de Desarrollo del PZEL...	9-51
Figura 10.1	Sitios Potenciales para el Proyecto de Irrigación a Pequeña Escala Identificados por el MAG	10-9

Abreviaturas

ACS	Administración de la cadena de suministro
ADEL	Agencia de Desarrollo Económico Local
AECI	Agencia Española para la Cooperación Internacional
AMBIDESSAL	Asociación de Desarrollo Ambiental y Sostenible de El Salvador
AMCHAM	Cámara Americana de Comercio
AMF	Acuerdo de Multi-Fibras
AMI	Autopista Mesoamericana de Información
ANDA	Administración Nacional de Acueductos y Alcantarillados
ANTEL	Administración Nacional de Telecomunicaciones
APA	Autoridad Portuaria Autónoma
APE	Agencia de Promoción de Exportaciones
APHIS	Servicio de Inspección de Salud Animal y Vegetal
APLUC	Área de Planificación La Unión-Conchagua
APREMAT	Apoyo al Proceso de Reforma de la Educación Media en el Área Técnica
ARC	Administración de relaciones con el cliente
ATC	Acuerdo Textil y de la Confección
AVES	Asociación de Avicultores de El Salvador
AZULES	Asociación de Productores de Añil de El Salvador
BCIE	Banco Centroamericano de Integración Económica
BCR	Banco Central de Reserva de El Salvador
BFA	Banco de Fomento Agropecuario
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BMI	Banco Multisectorial de Inversiones
BOO	Subcontratación de servicios secundarios (Backoffice outsourcing)
BPO	Subcontratación de procesos de negocios (Business process outsourcing)
C&V	Capacitación y visita
CAI	Complejo agro-industrial
CATIE	Centro de Investigación y Alto Aprendizaje Agrícola Tropical
CBTPA	Ley de Asociación Comercial de la Cuenca del Caribe
(C)CC	(Círculos) de control de calidad
CDA	Consejo Departamental de Alcaldes
CEC	Coefficiente de especialización comercial
CEL	Comisión Ejecutiva Hidroeléctrica del Río Lempa
CENDEPESCA	Centro Nacional de Desarrollo Pesquero y Acuícola
CENTA	Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria y Forestal
CENTREX	Centro para Exportadores Productores
CENTROMYPE	Fundación para la Promoción de la Competitividad de la Micro y la Pequeña Empresa
CEPA	Comisión Ejecutiva Portuaria Autónoma
CEPAL	Comisión Económica para América Latina
CESSA	Cementos de El Salvador
CIF	Costo, seguro y transporte
CMC	Centro Mundial del Comercio
CND	Comisión Nacional de Desarrollo
CNR	Centro Nacional de Registros
COCATRAM	Comisión Centro Americana para Transporte Marítimo

COEN	Comité Nacional de Emergencias
COMTELCA	Comisión Regional Técnica de Telecomunicaciones
COMURES	Corporación de Municipalidades de la República de El Salvador
CONACYT	Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología
CONAMYPE	Comisión Nacional para la Micro y la Pequeña Empresa
CONAPIS	Comisión Nacional de Apicultores Salvadoreños
CORSAIN	Corporación Salvadoreña de Inversiones
CORSATUR	Corporación Salvadoreña de Turismo
COV	Costos operativos del vehículo
CRA	Centro de Recursos de Aprendizaje
CTAI	Centro tecnológico agro-industrial
CTE	Compañía de Telecomunicaciones
DANIDA	Asistencia Danesa para el Desarrollo Internacional
DBO	Demanda biológica de oxígeno
DCN	Distrito comercial y de negocios
DD	Diseño detallado
DEE	División de Energía Eléctrica
DGALE	Dirección General para la Atención a Comunidades en el Extranjero
DGEC/DIGESTYC	Dirección General de Estadísticas y Censos
DQO	Demanda química de oxígeno
ECAT	Estudio Centro Americano de Transportes
EEO	Empresa Eléctrica de Oriente
EF	Estudio de factibilidad
ENA	Escuela Nacional de Agricultura
ETESAL	Empresa Transmisora de El Salvador
FAO	Organización Mundial de Alimentos y Agricultura
FCB	Formación de capital bruto
FDA	Administración de Alimentos y Medicamentos
FEDAVICAC	Federación Avícola Centro Americana
FEPADE	Fundación Empresarial para el Desarrollo Educativo
FINET	Fondo de Inversión Nacional en Electricidad y Telecomunicaciones
FISDL	Fondo Social de Inversión para el Desarrollo Local
FITEX	Fideicomiso de Techo Industrial
FOB	Libre a bordo
FODES	Fondo de Desarrollo Económico y Social
FOEX	Fondo de Fomento a las Exportaciones
FOSEP	Fondo de Estudios de Pre-Inversión
FOVIAL	Fondo de Mantenimiento de Carreteras
FUNDAUNGO	Fundación Doctor Guillermo Manuel Ungo
FUNDE	Fundación para el Desarrollo
FUSADES	Fundación para el Desarrollo Económico y Social
FYA	Fibra de yute y aliados
GATT	Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio
GESAL	Compañía Geotérmica de El Salvador
GTZ	Agencia Alemana de Cooperación Técnica
I&D	Investigación y desarrollo
IAI	Inspección ambiental inicial
ICC	Iniciativa de la Cuenca del Caribe

IDG	Índice de desarrollo relacionado con el género
IDH	Índice de desarrollo humano
IED	Intercambio electrónico de datos
IED	Inversión extranjera directa
IICA	Instituto Interamericano de Cooperación Agrícola
INBI	Índice de necesidades básicas insatisfechas
INCAE	Instituto Centro Americano de Administración de Empresas
INSAFOCOOP	Instituto Salvadoreño de Fomento de Cooperativas
INSAFORP	Instituto Salvadoreño de Formación Profesional
IPH	Índice de pobreza humana
IQF	Congelado rápido individualmente
ISDEM	Instituto Salvadoreño de Desarrollo Municipal
ITCA	Instituto Tecnológico Centro Americano
ITUS	Instituto Tecnológico de Usulután
IVA	Impuesto al valor agregado
JBIC	Banco de Japón para la Cooperación Internacional
JETRO	Organización de Japón para el Comercio Externo
JICA	Agencia de Cooperación Internacional de Japón
LASF	Letrina abonera seca familiar
MAG	Ministerio de Agricultura y Ganadería
MARN	Ministerio del Medio Ambiente y Recursos Naturales
MIGA	Agencia de Garantía de Inversión Multilateral
MINEC	Ministerio de Economía
MINED	Ministerio de Educación
MOP	Ministerio de Obras Públicas
NAFTA	Tratado de Libre Comercio de Norte América
NIP	Número de identificación patronal
NIT	Número de identificación tributaria
O&M	Operación y mantenimiento
OCIA	Asociación de Mejoramiento de Cultivos Orgánicos
OD	Origen-destino
OIC	Organización Internacional del Café
OMC	Organización Mundial del Comercio
OML	Observatorio de Mercado Vecino
ONG	Organización no gubernamental
ONI	Oficina Nacional de Inversión
OTEXA	Oficina de Textiles y Confección
PET	Tereftalato de polietileno
PI	Propiedad industrial
PIB	Producto interno bruto
PIBR	Producto interno bruto regional
PNB	Producto nacional bruto
PNC	Policía Nacional Civil
PNCES	Programa Nacional de Competitividad de El Salvador
PNODT	Plan Nacional para Ordenamiento Territorial
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
PPP	Plan Puebla-Panamá
PROARCA	Programa Regional Ambiental para Centro América

PROCAFE	Asociación de Productores de Café
PROCAÑA	Asociación de Productores de Caña
PRODERNOR	Proyecto de Desarrollo Rural para la Región Nor-Oriental
PROESA	Comisión Nacional para la Promoción de la Inversión
PROGOLFO	Proyecto del Golfo de Fonseca
PROMUDE	Programa de Asesoría para el Fomento Municipal y la Descentralización
PVC	Cloruro de polivinilo
PYME	Pequeña y mediana empresa
PZEL	Puerto y zona económica libres
RICE	Reuniones, incentivos, convenciones y exhibiciones
RICP	Relación incremental capital-producto
RMSS	Región metropolitana de San Salvador
SAMO	Sistema Agroindustrial del Marañón Orgánico
SDT	Sólidos disueltos totales
SICA	Sistema de Integración Centro Americana
SICEX	Sistema Integrado de Comercio Extranjero
SIECA	Secretaría de Integración Económica Centro Americana
SIEPAC	Sistema de Integración de Energía para América Central
SIG (GIS)	Sistema de información geográfica
SIGET	Superintendencia General de Electricidad y Comunicaciones
SNET	Servicio Nacional de Estudios Territoriales
SS	Sólidos suspendidos
TI	Tecnología de la información
TIC	Tecnología de información y comunicaciones
TLC	Tratado de libre comercio
TLCCA (CAFTA)	Tratado de Libre Comercio Centro Americano
TPL	Nivel de preferencias tarifarias
TRI	Tasa de rentabilidad interna
TTAL	Tecnología de tierras agrícolas en laderas
UAL	Unidad de administración local
UASR	Unidad de administración sub-regional
UCA	Universidad Centro Americana
UCRAPROBEX	Unión de Cooperativas de la Reforma Agraria de Productores, Procesadores y Exportadores de Café
UES	Universidad de El Salvador
UGB	Universidad Gerardo Barrios
UIT	Unión Internacional de Telecomunicaciones
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
UNICEF	Fondo de las Naciones Unidas para la Niñez
UNIVO	Universidad de Oriente
UPREX	Unión de Productores y Exportadores de Usulután
USAID	Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional
USGS	Investigación Geológica de Estados Unidos
UT	Unidad de transacciones
VA	Valor agregado
VAT	Impuesto al valor agregado
VMVDU	Viceministerio de Vivienda y Desarrollo Urbano
ZLC	Zona de libre comercio

Abreviaturas de Medidas

Longitud

ft	pie, pies ($\approx 0.3048\text{m}$)
m	metro
km	kilómetro
mi	milla ($\approx 1.609\text{km}$)
Nmi	milla náutica ($\approx 1.852\text{km}$)
TEU	unidad equivalente a veinte pies

Area

ha	hectárea
km ²	kilómetro cuadrado
m ²	metro cuadrado
mz	manzana ($\approx 0.7\text{ha}$)
SME	equivalente a un metro cuadrado

Otros

¢	colon(es)
min.	minuto
mo.	mes
n.a.	no disponible o no aplica
p.a.	anual
%	porcentaje, por ciento

Peso

kg	kilogramo
lb	libra ($\approx 453\text{g}$)
mg	miligramo
MT	tonelada métrica

Volumen

gal.	galón (US $\approx 3.785\ell$)
ℓ	litro
m ³	metro cúbico
qq	quintal ($\approx 100\text{lb}$)

Energía

GWh	gigavatio por hora
KWh	kilovatio por hora
MW	megavatio

Equivalencias de las Monedas

US\$1.00=¢8.75 (fijado así el 1° de enero, 2001)

US\$1.00=¥106.59 (tasa promedio interbancaria para enero de 2004)

Source: "Historical Rates", OANDA.COM, <http://www.oanda.com>.

Capítulo 1 INTRODUCCIÓN

1.1 Antecedentes

1.1.1 Justificación del Estudio

(1) Recuperación de la guerra civil

La economía de El Salvador se recuperó rápidamente de la guerra civil que finalizó en 1992 después de una década de agitación. El producto interno bruto (PIB) aumentó durante el período de la post-guerra, 1992-95, a una tasa anual promedio del 6.2% (Banco Central de Reserva de El Salvador). El crecimiento económico se volvió más lento posteriormente para lograr un crecimiento anual promedio del PIB del 3.0% para 1995 hasta el año 2000. El crecimiento económico se volvió aún más lento en parte debido a los devastadores terremotos de principios del año 2001.

La población de El Salvador comenzó a aumentar a una alta tasa después de la guerra civil. Aumentó de 5.1 millones en 1990 a 5.6 millones en 1994, a una tasa anual promedio del 2.4%. El crecimiento de la población se volvió más lento posteriormente, a un nivel del 1.9% anual.

El programa de reforma económica del Gobierno, incluyendo la liberalización del comercio, la privatización y la dolarización, han respaldado el desempeño económico relativamente alto de El Salvador. El programa ha ayudado a suprimir la inflación y a estabilizar la macroeconomía y la Fundación Heritage evalúa a El Salvador como uno de los tres países latinoamericanos cuya liberalización económica está más avanzada.

(2) Desafíos

Si bien la economía salvadoreña se ha diversificado durante el período de recuperación, superando la dependencia del café, azúcar y otras industrias tradicionales, se ha vuelto cada vez más dependiente de la industria textil con un bajo valor agregado. Después del establecimiento de las zonas de libre comercio, la exportación de productos textiles a través de la maquila aumentó hasta una participación del 60% del valor total de las exportaciones, dominado por las exportaciones hacia los EE.UU.

La balanza comercial ha estado constantemente en rojo, grandemente compensada por las remesas de los salvadoreños que viven en el extranjero, que han dado cuenta del 13-15% del PIB en los años recientes. La formación del capital bruto (FCB) dio cuenta únicamente del 17% del PIB en el año 2000, entre los más bajos de los países centroamericanos y la relación del ahorro interno bruto al PIB fue únicamente del 2% en el año 2000. Aunque la inversión extranjera directa (IED) y la asistencia para el desarrollo aumentaron significativamente durante el período de recuperación, estas dieron cuenta del 8.3% y el 8.0% de la FCB, respectivamente en el año 2000, generalmente inferior a los niveles de otros países centroamericanos.

A través de la recuperación económica, se han incrementado las disparidades entre la gente y las regiones. El ingreso promedio en la frontera norte a lo largo de las fronteras con Honduras y en la Región Oriental es mucho menor que el del promedio nacional. La incidencia de la pobreza en Morazán y en el noreste, p. ej., fue del 58.5% en comparación con el promedio nacional del 38.8%.

Las prácticas agrícolas extensivas dependientes de los recursos suelo y agua generalmente ricos han resultado en una productividad reducida del suelo en algunas áreas. Los recursos forestales se degradaron aún más debido a la guerra civil. Estas condiciones hacen vulnerable a la tierra de El Salvador, agravando los daños causados por desastres naturales tales como el Huracán Mitch en 1998 y los terremotos del año 2001.

(3) Oportunidades

Debido a su ubicación geográfica y a la exitosa reforma económica, El Salvador se ha beneficiado de la globalización económica y de la liberalización comercial. El valor total de las exportaciones e importaciones se duplicó durante 1994-2001. En particular, la exportación e importación maquilera dio cuenta del 57.7% y del 23.1%, respectivamente, del valor total de las exportaciones e importaciones en el año 2001. El Salvador ha concluido un tratado de libre comercio (TLC) con México, Chile, República Dominicana y Panamá; y está negociando lo mismo con Canadá, EE.UU. y la U.E. Prácticamente no existen impuestos aduanales entre El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

Se espera que el puerto de La Unión y el extremo oriental del país serán revitalizados con el apoyo de un préstamo en yenes por la suma de ¥11.23 mil millones (aproximadamente US\$90 millones) otorgado por el Banco de Japón para Cooperación Internacional (JBIC). Se convertirá en el único puerto de la costa del Pacífico de Centro América con una gran terminal para contenedores. Se constituirá en instalaciones centrales de la infraestructura del transporte para brindar apoyo al Sistema de Integración Centro Americana (SICA) conforme al Plan Puebla-Panamá (PPP). El puerto de La Unión puede servir como un centro del comercio internacional no solo para Centro América sino también para las Américas y aún más allá.

(4) Necesidad del Estudio

El Salvador necesita superar estos problemas económicos, sociales y ambientales, tal como se señala anteriormente, con el fin de lograr un desarrollo sostenible. A fin de continuar con el crecimiento económico en la globalización cada vez mayor de la economía mundial y la liberalización comercial, El Salvador necesita profundizar su estructura económica a través del aumento de su IED y la introducción e innovación de las tecnologías relacionadas. La revitalización planificada del puerto de La Unión puede utilizarse eficientemente para aumentar el comercio y atraer la inversión extranjera.

Sin embargo, para obtener un desarrollo sólido y sostenible, dicho comercio e inversión extranjera deben utilizarse para beneficiar a la población de El Salvador a través de la creación de oportunidades generadoras de ingresos y desarrollando industrias locales basadas en recursos nativos así como en bienes y materiales importados. Para utilizar los recursos nativos de forma eficaz, es necesario restaurar y mejorar la calidad y la capacidad ambiental a través del manejo adecuado de los recursos tierra y agua; la capacidad de los recursos humanos debe ampliarse; y los recursos de los salvadoreños en el extranjero deben movilizarse.

Es necesario planificar cuidadosamente el aumento del comercio e inversión extranjera y el desarrollo de industrias nativas en relación con la industria exportadora incluyendo el procesamiento para exportación y el trasbordo, a fin de que estos contribuyan a profundizar la estructura económica, generando ingresos y oportunidades de empleo y aliviando la pobreza. Un estudio de planificación, (en lo sucesivo llamado el Estudio), debería ahondar en todas las posibilidades, tanto positivas como negativas, que puedan surgir de la esperada revitalización del puerto de La Unión.

1.1.2 Área del Estudio

El Estudio cubrirá todo El Salvador para el marco de desarrollo económico enfocado particularmente en la Región Oriental y en el puerto de La Unión ubicado en el extremo oriental de la Región para un detallado análisis y planificación (en lo sucesivo llamado la Región Oriental o más adelante, la Región). El país tiene un área territorial de 20,718km² y una población de 6,272,353 (al año 2000). La Región Oriental consiste de cuatro departamentos, San Miguel, La Unión, Morazán y Usulután. La Región tiene un área territorial de 7,394km² o el 35.7% del territorio nacional y su población es de 1,281,428; al año 2000 da cuenta del 20.4% de la población total del país. La Región Oriental con los cuatro departamentos y El Salvador se comparan en la Tabla 1.1 por índices socioeconómicos selectos.

1.1.3 Objetivos del Estudio

Con base en el alcance del trabajo para el Estudio acordado entre la Comisión Nacional de Desarrollo (CND) del Gobierno de la República de El Salvador y la Agencia de Cooperación Internacional de Japón (JICA), la agencia oficial responsable de la implementación de la cooperación técnica bajo el programa oficial de asistencia para el desarrollo del Gobierno de Japón, los objetivos del Estudio son los siguientes:

- (1) Formular un plan maestro para el desarrollo económico equilibrado de El Salvador dirigido a fortalecer la competitividad de El Salvador a través de la promoción de las exportaciones y la IED y el desarrollo de la Región Oriental del país; y
- (2) Mejorar la capacidad de las contrapartes nacionales y regionales para promover y dirigir el desarrollo económico, garantizando la propiedad del Gobierno de El Salvador en la implementación del plan maestro.

**Tabla 1.1. Comparación entre El Salvador y la Región Oriental
por Índices Socioeconómicos, 2000**

Categoría	Índice (unidad)	Usulután	San Miguel	Morazán	La Unión	Región Oriental	El Salvador
Área territorial	(km ²)	2,130	2,077	1,112	2,074	7,394	20,718
Administración	No. de municipalidades	23	20	26	18	87	262
	No. de distritos	233	179	131	158	701	2,296
Población	Total	336,996	480,769	174,359	289,304	1,281,428	6,272,353
	Densidad (habitantes/km ²)	158	231	156	139	173	298
	Urbanización (%)	43	50	31	28	40	58
	Relación Hombres-Mujeres (%)	94	93	92	89	92	92
	Trabajo y empleo (1992-2000)	Pob. trabajadora (% edad >10)	76.3	77.7	74.4	74.1	76.1
	Pob. económica. (% de pob. trabajadora.)	48.6	47.3	50.2	46.0	47.7	52.2
	Desempleo (%)	6.2	5.3	6.1	6.7	6.0	5.8
	Aumento Pob. (% p.a.)	1.03	2.22	1.07	1.56	1.59	2.57
Nacimientos y muertes (1998)	Tasa de natalidad bruta (/10 ³)	27.4	28.0	32.3	30.8		25.2
	Tasa de mortalidad bruta (/10 ³)	6.1	6.2	7.1	6.6		4.8
	Tasa de mortalidad infantil (/10 ³)	32.5	29.7	42.8	37.6		
Esperanza de vida	Hombres	66.3	66.5	63.4	64.4		
	Mujeres	72.5	73.0	68.0	72.0		
Alfabetismo	Hombres						82
	Mujeres						76
Ingresos y pobreza	Ingresos por hogar (¢/mes)	2,520	2,986	2,246	2,473	2,655	3,690
	Pobreza absoluta (%)	22.3	18.9	30.0	23.3	(28.2)	16.0
	Tasa de pobreza (%)	49.8	47.0	58.5	49.0	(57.7)	38.8
Remesas del extranjero	Familias receptoras (%)	24.4	28.4	30.0	40.7	30.2	19.7
	Monto promedio recibido por familia (¢/mes)	1,097	1,037	1,102	1,192	1,103	1,057
Producción de Maíz	Área cultivada (mz)	46,800	45,000	22,200	43,200	157,200	370,370
	Cant. producida (t)	68,080	58,402	25,300	46,782	198,564	582,967
	Rendimiento (t/mz)	1.45	1.30	1.14	1.06	1.26	1.57
Ganadería	Bovino	111,900	176,100	82,100	101,600	471,700	1,050,000
	Porcino (prop. familiar)	21,596	21,246	15,592	19,079	77,513	186,447
Empresas	Manufactura					2,566	16,302
	Comercial					15,816	89,427
	Servicios					6,420	38,624
Empleo	Manufactura					10,363	214,501
	Comercial					34,484	226,204
	Servicios					23,856	180,458

Fuentes: DGEC, *Anuario Estadístico 2001*; DGEC (Ag. 2001), *Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples 2000*; MAG, *Anuario de Estadísticas Agropecuarias 2000-2001*.

El plan maestro a formularse a través del Estudio debería dar respuestas a los siguientes asuntos clave relacionados con el desarrollo económico de El Salvador, el desarrollo de la Región Oriental y con la utilización del puerto de La Unión.

- (i) ¿Con qué funciones e instalaciones debe equiparse el puerto de La Unión para que este puerto sirva a Centro América y qué infraestructura y medidas institucionales respaldarían

a tales funciones?

- (ii) ¿Cómo debe desarrollarse la Región Oriental utilizando eficazmente el puerto de La Unión y qué condiciones garantizarían el desarrollo complementario de las industrias nativas y/u orientadas hacia la exportación en la Región Oriental y las funciones/instalaciones del puerto de La Unión?
- (iii) ¿Qué clase de productos e industrias deben atraerse a El Salvador con el fin de establecer ventajas comparativas frente a otros países de Centro América dentro del contexto de la economía en proceso de globalización y qué medidas serían efectivas para atraerlos?
- (iv) ¿Qué clase de funciones centrales pueden establecerse, capitalizando su ubicación estratégica en Centro América y el puerto de La Unión, para que El Salvador mejore su condición internacional particularmente en relación con Asia?

1.2 Avance del Trabajo

1.2.1 Trabajos iniciales

Un equipo de expertos liderado por RECS International Inc. en asociación con Nippon Koei Co., Ltd. y UNICO International Corp. fue nominado por JICA para llevar a cabo el Estudio. El equipo (en lo sucesivo el Equipo de Estudio de JICA) inició los trabajos preparatorios en Japón y recopiló el Informe Inicial a finales de octubre de 2002. El primer trabajo de campo comenzó con la llegada del primer grupo del Equipo de Estudio de JICA a El Salvador el 5 de noviembre de 2002. El Equipo de Estudio de JICA tuvo una serie de discusiones intensivas con la CND sobre el alcance del trabajo para el Estudio basándose en el Informe Inicial. La CND y el Equipo de Estudio de JICA llegaron a un acuerdo sobre lo básico del Estudio y también sobre el procedimiento para armonizar los puntos de vista de ambos lados del Informe Inicial. Con base en lo acordado, la CND convocó la primera reunión del Comité Directivo para el Estudio el 8 de noviembre. Más de 30 representantes de varias organizaciones e institutos participaron en la reunión. Representantes de la CND y del Equipo de Estudio de JICA firmaron las actas de las reuniones.

Durante la siguiente semana, entre el 11 y el 13 de noviembre, la CND y el Equipo de Estudio de JICA sostuvieron reuniones de seguimiento tal como se había acordado anteriormente. Se dio énfasis a las diferentes tareas del Estudio así como se ajustaron algunas expresiones en el Informe Inicial. Asimismo, la CND y el Equipo de Estudio de JICA concluyeron un protocolo para la ejecución conjunta del Estudio.

El equipo conjunto de la CND/JICA llevó a cabo la primera visita de campo a la Región Oriental del 20 al 27 de noviembre. El equipo conjunto sostuvo una serie de reuniones con varios grupos involucrados en la administración y desarrollo de la Región. El equipo también visitó varios sitios donde se llevaban a cabo actividades de desarrollo en proceso o planificadas.

Los resultados de los trabajos durante la etapa inicial fueron recopilados en el Informe de Trabajo de Campo Inicial, que fue presentado a principios de diciembre de 2002. El informe contiene una versión revisada del Informe Inicial tal como se discutió y acordó entre la CND y el Equipo de Estudio de JICA y el análisis inicial sobre desarrollo territorial con una aclaración de la posición de la Región Oriental y sus asuntos de desarrollo.

1.2.2 Análisis de las condiciones existentes

El Estudio continuó después de la presentación del informe de trabajo de campo inicial para analizar las condiciones existentes por sector. Para complementar los datos disponibles de inmediato y los informes del Estudio, se condujo una serie de investigaciones durante este período en estrecha colaboración con expertos y asistentes salvadoreños. La investigación sobre las empresas existentes fue encomendada a una firma local bajo la supervisión del Equipo del Estudio. Los expertos salvadoreños y el Equipo de Estudio condujeron las otras investigaciones en forma conjunta.

Las condiciones existentes fueron analizadas, los asuntos fueron aclarados y los prospectos de desarrollo fueron evaluados por sector. El producto parcial de las investigaciones también fue utilizado para el análisis. Con base en estos análisis se recopiló el Informe de Avance 1. Algunos resultados de las investigaciones no fueron analizados totalmente debido a cuestiones de tiempo, y por lo tanto, no se reflejaron en el Informe.

Con base en los resultados durante este período, se llevó a cabo un taller regional en San Miguel el 21 de febrero. Alrededor de 140 personas representando a varias organizaciones locales participaron en las discusiones de grupo así como en las sesiones plenarias. También se convocó a un seminario central en San Salvador a celebrarse el 24 de febrero, para intercambiar ideas sobre las perspectivas para el desarrollo de la Región Oriental.

1.2.3 Reestructuración y reanudación del Estudio

Con base en el avance del Estudio durante el primer trabajo de campo de noviembre de 2002 hasta marzo de 2003 y en los comentarios del Informe de Avance 1, se modificó el énfasis en diferentes aspectos del Estudio. Después de una serie de discusiones y trabajos preparatorios, JICA y los consultores del Equipo de Estudio de JICA acordaron la reestructuración del Estudio con tareas adicionales.

El segundo trabajo de campo del Estudio comenzó el 28 de abril de 2003 con el despacho del jefe y subjefes de equipo del Equipo de Estudio de JICA junto con el Equipo Asesor de JICA. Al principio, sostuvieron discusiones intensivas con la CND sobre el alcance del trabajo para el segundo trabajo de campo y tareas específicas basadas en el documento que el Equipo de Estudio preparó en Japón y que había presentado a la CND con anticipación. También sostuvieron una serie de discusiones con agencias clave relacionadas con el Estudio, incluyendo

los Ministerios de Relaciones Exteriores, Hacienda, Economía, Medio Ambiente y Recursos Naturales, Agricultura y Ganadería y Educación; CEPA y PROESA. El Equipo Asesor visitó la Región Oriental y sostuvo discusiones con varios grupos.

1.2.4 Preparación del plan maestro de desarrollo económico enfocado en la Región Oriental

El Estudio avanzó por sector para preparar el primer borrador del plan maestro de desarrollo económico enfocado en la Región Oriental. También se llevaron a cabo algunos trabajos complementarios al primer trabajo de campo. Los resultados de todas las investigaciones conducidas durante el primer trabajo de campo se compilaron y se analizaron en su totalidad.

El Equipo de Estudio de JICA estableció su oficina en San Miguel a mediados de mayo. Más miembros del Equipo de Estudio pasaron períodos más largos en la Región Oriental basados en esta oficina para comunicarse con los pobladores y visitar sitios potenciales del proyecto.

Se condujeron investigaciones adicionales en colaboración con expertos y asistentes salvadoreños. Se llevó a cabo una investigación sobre inversionistas potenciales tanto en Japón como en los países vecinos para examinar las percepciones de firmas privadas sobre El Salvador como destino de la inversión y las condiciones que estas requieren. Se llevó a cabo una investigación sobre las condiciones locales para establecimientos industriales con el fin de facilitar la formulación de propuestas para establecer una ZLC y otras instalaciones en la Región Oriental. Otra investigación se condujo para esclarecer las intenciones, ideas y condiciones para el uso de posibles usuarios, concernientes a la utilización del puerto de La Unión. Como un paso inicial, se organizaron seminarios en San Pedro Sula, Honduras, el 3 de junio y en San Salvador el 11 de junio. En relación con lo anterior, el equipo conjunto de CND/JICA organizó una visita de campo a lo largo de la ruta del corredor logístico interoceánico propuesto de El Amatillo, a través de Comayagua hacia Puerto Cortés.

Se llevó a cabo una investigación sobre los salvadoreños que residen en EE.UU., incluyendo un cuestionario en Los Angeles, San Francisco y Washington D.C. También se llevó a cabo una nueva investigación sobre las condiciones de la seguridad pública en la Región Oriental.

La investigación socioeconómica rural conducida durante el primer trabajo de campo pasó a su segunda fase para formular proyectos de desarrollo rural por enfoque participativo. Los resultados de la investigación durante el primer trabajo de campo se tomaron como punto de partida y las iniciativas de desarrollo existentes fueron identificadas, las cuales fueron elaboradas durante los talleres comunitarios. También se identificaron proyectos piloto candidatos para desarrollo rural. En relación con esto, el Equipo de Estudio participó en talleres de formulación de proyectos de diferentes grupos en la Región Oriental organizados por la CND el 28 de mayo. Los resultados se reflejaron en la formulación inicial de los proyectos

prioritarios.

Durante este período se dio inicio a un proyecto piloto para el añil el cual continuó durante esta etapa del Estudio.

1.2.5 Revisión del plan maestro y planificación de acciones

Con la recopilación del resultado de todos los trabajos señalados anteriormente se preparó un Informe Intermedio el cual fue presentado en agosto de 2003. A la presentación del Informe se convocó el tercer seminario central en San Salvador, el 12 de agosto, y se organizó el tercer taller regional en San Miguel, el 13 de agosto. La CND y el Equipo de Estudio de JICA también sostuvieron sesiones separadas para discutir el contenido del Informe Intermedio y las tareas de la siguiente etapa del Estudio. Con base en lo anterior, se preparó el acta de las reuniones y fue firmada por representantes de la CND y del Equipo de Estudio de JICA. El Equipo de Estudio de JICA recibió posteriormente comentarios adicionales por escrito de varias agencias gubernamentales e institutos salvadoreños.

Después de la presentación del Informe Intermedio, el Equipo de Estudio de JICA elaboró posteriormente varias propuestas de proyectos en colaboración con agencias e institutos relevantes así como con la CND, analizó tendencias de inversión y preparó un programa de inversión indicativo. El borrador del plan maestro fue revisado incluyendo lo último así como reflejando los comentarios del Informe Intermedio. Además, se preparó un plan de acción, destacando acciones iniciales a ser tomadas inmediatamente seguidas de la conclusión del plan maestro hasta el año 2009.

Durante este período se completaron todas las investigaciones iniciadas durante el segundo trabajo de campo que comenzó en abril de 2003. Además del proyecto piloto en curso sobre la industrialización del añil, el equipo conjunto CND/JICA formuló otros proyectos piloto a través de comunicaciones con varios grupos locales en la Región Oriental. Una firma consultora local seleccionada a través de licitación competitiva también participó en la inspección ambiental inicial (IAI) de los dos proyectos prioritarios, el desarrollo de los recursos hídricos del Río Grande de San Miguel y el establecimiento del puerto y zona económica libres (PZEL).

1.2.6 Preparación del borrador del informe final

La elaboración del plan maestro y las medidas propuestas continuó desde octubre hasta diciembre. Para los proyectos prioritarios seleccionados se llevaron a cabo estudios exhaustivos para preparar propuestas de proyecto más detalladas. La IAI de los dos proyectos prioritarios fue completada. La fase inicial del proyecto piloto sobre la industrialización del añil fue completado efectivamente. También se completó la preparación de su continuación y el inicio de otros proyectos piloto. Los resultados de todas las investigaciones conducidas

como parte del Estudio fueron recopilados. El Borrador del Informe Final fue recopilado, incluyendo todas estas labores.

Para presentar formalmente el Borrador del Informe Final, el Equipo de Estudio de JICA emprendió su labor de campo final del 11 al 18 de enero de 2004, junto con el Presidente del Comité Asesor y los representantes de las oficinas principales de JICA. El cuarto seminario central fue convocado en San Salvador el 13 de enero y el cuarto taller regional se organizó en San Miguel el 14 de enero. La CND y el Equipo de Estudio de JICA sostuvieron sesiones separadas para discutir el Borrador del Informe Final y la posibilidad de seguimiento para el Estudio. Con base en estas sesiones se prepararon actas de reuniones que fueron firmadas por los representantes de la CND y del Equipo de Estudio de JICA el 16 de Enero.

1.2.7 Finalización del Estudio

Varias agencias e institutos gubernamentales de El Salvador, así como también la CND, enviaron sus comentarios sobre el Borrador del Informe Final. Estos fueron transmitidos a las oficinas centrales de JICA en Tokio y al Equipo de Estudio de JICA para ser revisadas. Con base en dicha revisión, se han realizado los ajustes necesarios en el Borrador del Informe Final y en el Informe Final del Estudio preparado con los siguientes cinco volúmenes.

Volumen 1: Resumen Ejecutivo

Volumen 2: Informe del Plan Maestro

Volumen 3: Informe de los Proyectos

Volumen 4: Informe de la Revisión de los Sectores

Volumen 5: Informe de la Investigación

Este volumen es el Volumen 2: Informe del Plan Maestro que contiene el Plan Maestro para el Desarrollo Económico Enfocado en la Región Oriental. El Volumen 1 presenta una versión resumida del Plan Maestro. El Volumen 3 contiene propuestas y análisis más detallados, incluyendo perfiles de proyectos, estudios a profundidad, inspección ambiental inicial y el proyecto piloto de año. Los volúmenes restantes son informes de apoyo. El Volumen 4: Informe de la Revisión de los Sectores, presenta los análisis sobre las condiciones existentes por sector. El Volumen 5: Informe de la Investigación contiene los resultados de las investigaciones realizadas como parte del Estudio.

1.3 Guía del Informe

La parte restante del Informe del Plan Maestro está organizada de la siguiente forma. En el Capítulo 2 se presentan macro ilustraciones del desarrollo nacional económico y espacial para aclarar asuntos de desarrollo que pueden abordarse en la persecución del desarrollo económico enfocado en la Región Oriental. En el Capítulo 3, los objetivos y estrategia para el desarrollo económico enfocado en la Región Oriental, establecidos a través del primer trabajo de campo,

se presentan junto con las visiones y objetivos nacionales.

En el Capítulo 4 se examinan las condiciones que afectan la competitividad de la economía salvadoreña, se aclara la posición comparativa de El Salvador y se presenta la estrategia para la inversión y la promoción de las exportaciones. En el Capítulo 5 se evalúa la competitividad de las industrias y productos básicos salvadoreños, se identifican aquellos prometedores en la Región Oriental y se deriva la estrategia para promover los grupos más prometedores de industrias/productos básicos en la Región Oriental.

El Capítulo 6 presenta el marco socioeconómico para la Región Oriental en el contexto del desarrollo socioeconómico nacional y también el marco de desarrollo espacial para la Región. En el Capítulo 7 se presenta el escenario de desarrollo para la Región Oriental frente al escenario para la revitalización del puerto de La Unión. También se examina el impacto de la revitalización del puerto de La Unión sobre la Región Oriental y, a su vez, sobre la economía salvadoreña. En el Capítulo 8 se presenta la estrategia de desarrollo por sector para desarrollo económico, desarrollo de la infraestructura y desarrollo humano.

En el Capítulo 9 se presentan los planes de desarrollo para la Región Oriental y el área de La Unión-Conchagua y se describen programas y proyectos de desarrollo. También se proponen medidas institucionales y financieras para apoyar el desarrollo de la Región Oriental y se presenta un programa de inversión indicativo. Se presenta el plan de acción incluyendo los pasos iniciales a llevarse a cabo al completarse el Plan Maestro.

Capítulo 2 DESARROLLO ECONÓMICO Y ESPACIAL NACIONAL

2.1 Desarrollo Económico Nacional

2.1.1 Perspectiva de funcionamiento

(1) Economía

La economía de El Salvador tuvo un crecimiento constante durante la década de 1970, tal como se refleja en un continuo incremento del PIB per cápita hasta 1978 de ¢9,219 en 1975 a ¢10,145 en 1978 a precios actuales de 1990 (Banco Central de Reserva de El Salvador). Esto fue respaldado principalmente por el sector agrícola, el cual contribuyó con el 40% del PIB, dos tercios de los ingresos de divisas por exportaciones agrícolas y el 25% de los impuestos a finales de la década de 1970. El sector proveyó más del 50% de las oportunidades de empleo. La economía empezó a deteriorarse cuando la guerra civil se intensificó en toda su magnitud en 1979, cuando el PIB per cápita también comenzó a declinar.

La economía salvadoreña como un todo se estancó casi completamente durante la década de 1980. Durante este período, el PIB per cápita decreció de ¢8,271 en 1980 a ¢6,926 en 1989, a precios constantes de 1990. La estructura económica cambió drásticamente durante la década. Mientras la industria y los sectores de servicios alcanzaron modestas ganancias, el PIB agrícola decreció por más del 50%. Esto debido al descuido tanto del Gobierno sin una política agrícola adecuada y a las personas involucradas inevitablemente en los conflictos armados. Irónicamente, el incremento de emigrantes y remesas familiares desde el extranjero durante la guerra civil contribuyeron al desarrollo del sector de servicios con un auge de servicios financieros.

La economía de El Salvador comenzó a recuperarse rápidamente cuando la guerra civil terminó en 1992. El PIB aumentó durante el período de post guerra de 1992-95 con un índice promedio anual del 6.2% (Banco Central de Reserva). Esto es en buena parte debido a las políticas de ajuste estructural y al programa de estabilización económica adoptado en 1989. La política proponía restaurar la estabilidad macroeconómica y establecer una economía de mercado orientada a través de la estrecha política monetaria, la liberalización de tasas de interés, divisas, restricciones comerciales y subsidios al mercado del azúcar y el café y otras áreas, reformas al impuesto y el fortalecimiento financiero de la banca estatal para la privatización. Esas medidas han sido tomadas por las administraciones sucesivas. Además, la dolarización fue introducida en 2001, lo cual ha resultado en la reducción de las tasas de interés.

El crecimiento económico disminuyó posteriormente, promediando un 3.0% para 1995 hasta el año 2000 (Tabla 2.1). Los factores que contribuyeron a la disminución son: la caída de los precios de exportación del café y el azúcar en 1996-97, el impacto del huracán Mitch a finales de 1998 y un ambiente externo adverso después de 1999, incluyendo el descenso en los precios

del café, pérdida de la competitividad regional debido a la depreciación del quetzal guatemalteco, al aumento de la competencia por las exportaciones no tradicionales y de maquila al mercado estadounidense, el alza mundial de precios del petróleo y un aumento del crimen y la violencia (Banco Mundial, Estrategia de Asistencia de País para la República de El Salvador, 2001). El crecimiento económico disminuyó más a partir de entonces en parte debido a los terremotos de principios de 2001 que devastaron el país. Los cambios en la estructura económica y el crecimiento del PIB desde 1980 están resumidos en la Tabla 2.2.

Tabla 2.1. Resultados Macroeconómicos de El Salvador, 1994-2002

Índice (unidad)	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
PIB en precios actuales (US\$10 ⁶)	8,086	9,500	10,315	11,135	12,008	12,465	13,139	13,739	14,227
PIB crecimiento real (% p.a.)	6.1	6.4	1.7	4.2	3.7	3.4	2.2	1.8	2.1
Agricultura	-2.4	4.5	1.3	0.4	-0.7	7.7	-3.1	-2.1	0.2
Manufactura	7.4	6.9	1.7	8.0	6.6	3.7	4.1	4.2	3.0
Construcción	11.5	6.1	2.7	6.2	8.5	-1.8	-3.4	10.0	4.6
Servicios Comerciales	8.6	9.9	0.4	2.9	4.0	2.0	3.3	1.6	1.0
Servicios Financieros	20.2	16.4	2.7	12.6	9.6	12.0	6.7	1.6	1.3
Otros servicios	3.9	4.3	2.4	4.1	2.4	2.9	2.4	0.8	2.5
Formación de capital fijo (US\$10 ⁶)	1,493	1,778	1,630	1,790	2,002	2,003	2,224	2,269	2,308
% del PIB	18.5	18.7	15.8	16.1	16.7	16.1	16.9	16.5	16.2
Balance de comercio neto (US\$10 ⁶)	-1,325	-1,677	-1,433	-1,143	-1,306	-1,356	-1,740	-1,905	-1,906
% del PIB	16.4	17.7	13.9	10.3	10.9	10.9	13.2	13.9	13.4
Balance de servicios neto (US\$10 ⁶)	22	26	10	-152	-149	-183	-235	-303	-194
Ingreso neto (US\$10 ⁶)	--	--	--	-163	-163	-282	-253	-266	-287
Transferencia neta (US\$10 ⁶)	1,285	1,390	1,255	1,361	1,527	1,582	1,797	2,284	2,003
% de PIB	15.9	14.6	12.2	12.2	12.7	12.7	13.7	14.6	
Balance de cuenta corriente (US\$10 ⁶)	-18	-262	-169	-98	-91	-239	-431	-190	-384
Flujo de capital neto (US\$10 ⁶)	161	408	334	665	1,063	653	488	503	560
Reserva internacional neta (US\$10 ⁶)	788	935	1,100	1,462	1,765	1,970	1,891	1,710	1,589
Deuda externa pendiente (US\$10 ⁶)									
Sector Público	1,880	1,977	2,277	2,452	2,467	2,628	2,677	3,028	3,892
Sector Bancario	176	191	241	237	179	161	154	120	95
Total	2,056	2,168	2,518	2,689	2,646	2,789	2,831	3,148	3,987
Saldo deuda interna (US\$10 ⁶)	1,318	1,373	1,384	1,337	1,348	1,560	1,951	2,379	2,450
Total saldo deuda pública (US\$10 ⁶)	3,374	3,542	3,902	4,027	3,994	4,349	4,782	5,526	6,437

Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador, *Indicadores Económicos Anuales 1994-2002*.

Tabla 2.2. Cambios en la Estructura Económica y el Crecimiento del PIB, 1980-2000

	1980	1990	1999	2000
PIB a precios actuales (US\$10 ⁹)	3.6	4.8	12.5	13.2
Estructura PBI (%)				
Agricultura	38.0	17.1	10.7	10.1
Industria	21.9	26.2	29.1	30.2
Manufactura	16.5	21.7	22.5	23.4
Servicios	40.1	56.6	60.1	59.6
Crecimiento PIB (% p.a.)		1980-90	1990-2000	
		0.2	4.7	

Fuente: Banco Mundial, *Estrategia de Asistencia de País para la República de El Salvador*, 2001.

(2) Comercio

Durante la década de 1970, El Salvador exportó principalmente productos tradicionales representados por el café y el azúcar y logró un superávit comercial de US\$20 a 100 millones en la mayoría de años, con estimaciones por 1-6% del PIB. Mientras la guerra civil se iba intensificando, las exportaciones declinaban mientras las importaciones permanecían igual o aumentaban levemente. Por consiguiente, el déficit comercial aumentó después de 1981, lo cual continuó hasta 1995.

Las exportaciones e importaciones por productos básicos durante 1994-2002 están resumidas en la Tabla 2.3. Siguiendo con el establecimiento de zonas libres, la exportación de productos textiles a través de la maquila aumentó rápidamente y la dependencia de productos tradicionales decreció drásticamente. En particular, la participación del café y sus productos en el valor total de exportación disminuyó del 21.7% en 1994 al 3.6% en 2002, debido también al descenso significativo de los precios del café en el mercado internacional. La importación de El Salvador se caracteriza por una pequeña participación de bienes de capital, reclamando solamente un 17% del total del valor de importaciones en 2002, reducido a una participación del 25.9% en 1994. Las importaciones de bienes intermedios tiene la mayor participación (31.8% en 2002), seguida por bienes de consumo (26.5%).

Tabla 2.3. Valores de Exportaciones e Importaciones por Productos Básicos, 1994-2002

(Unidad: US\$10⁶)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Exportaciones									
Café y sus productos	271	364	340	522	326	248	301	115	107
Azúcar	30	38	37	56	66	37	40	70	44
Camarones	23	26	39	30	33	25	16	20	10
Otros	495	577	609	763	831	867	975	1,009	1,073
Maquila	430	607	764	1,055	1,185	1,833	1,609	1,650	1,758
Total valor de exportación	1,249	1,652	1,788	2,426	2,441	2,510	2,941	2,864	2,992
Importaciones									
Bienes de Consumo	598	802	792	913	930	1,005	1,218	1,280	1,373
Bienes de Capital	666	843	672	745	832	817	958	901	883
Bienes intermedios	988	1,211	1,207	1,322	1,359	1,318	1,618	1,685	1,651
(Petróleo crudo)	112	111	122	120	87	115	210	169	175
Maquila	322	473	551	764	847	955	1,153	1,161	1,283
Total valor importaciones	2,574	3,329	3,222	3,744	3,968	4,095	4,947	5,027	5,190

Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador, *Indicadores Económicos Anuales 1994-2002*.

Las participaciones de la maquila aumentaron rápidamente, tanto en las tasas de exportaciones como en las de importaciones, alcanzando el 58.8% de las exportaciones y el 24.7% de las importaciones en 2002. Es interesante notar que la proporción del valor agregado de la maquila, definida aquí como el valor de la exportación menos el valor de la importación dividido por este último, aumentó gradualmente de 1994-2001, del 33.5% en 1994 al 42.3% en 2001 (disminuyó al 37% en 2002). Esto refleja la diversificación de los productos de la maquila,

particularmente productos textiles con un alto valor agregado y posiblemente el desarrollo inicial de industrias nacionales relacionadas tales como bordados y servicios de lavandería. La diversificación de productos textiles ha sido apoyada por el acceso mejorado de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) que permite exportaciones y cuotas libres de impuestos de un variado rango de productos desde El Salvador hacia los Estados Unidos.

El valor de las exportaciones e importaciones de El Salvador por socios comerciales se resume en la Tabla 2.4. La exportación está dominada por el destino hacia los Estados Unidos con un 67% de participación en el valor total de las exportaciones en 2002. La participación es aún más grande para la exportación de la maquila con más del 80% destinado hacia los Estados Unidos. Las participaciones de países europeos en el valor total de las exportaciones disminuyeron principalmente debido al descenso de los precios del café. La participación de las exportaciones hacia Centroamérica permanecieron más o menos al mismo nivel, 25-30% del total del valor de las exportaciones, aunque el valor total aumentó a una tasa promedio del 11.2% anual de 1996-2000. El número de socios comerciales para la exportación no ha aumentado mucho en los últimos cinco años.

Tabla 2.4. Valores de Exportaciones e Importaciones por Socios Comerciales, 1994-2002

(Unidad: US\$10⁶)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Destino de la exportación									
Costa Rica	73	88	93	112	110	92	86	95	107
Guatemala	177	217	211	266	284	284	319	323	344
Honduras	56	80	98	136	149	172	225	184	176
Nicaragua	37	42	54	65	75	91	107	120	113
Estados Unidos	606	856	955	1,319	1,447	1,576	1,920	1,874	2,005
Japón	7	14	10	14	13	8	9	6	6
Alemania	123	140	159	240	140	105	94	49	36
Otros	170	215	210	274	223	182	181	213	206
Origen de las importaciones									
Costa Rica	79	97	102	117	115	116	144	163	149
Guatemala	242	304	280	329	350	384	478	435	419
Honduras	46	55	70	85	88	88	119	135	157
Nicaragua	32	37	54	51	49	65	70	88	98
Estados Unidos	1,233	1,675	1,607	1,976	2,032	2,110	2,451	2,463	2,575
Japón	413	142	114	92	145	127	122	124	137
Alemania	72	89	98	93	90	75	76	89	81
Otros	728	931	898	1,001	1,099	1,130	1,487	1,529	1,576

Fuente: ibid.

Estados Unidos es también el origen preponderante de las importaciones de El Salvador, dando cuenta del 49.6% del valor total de las importaciones en 2002. La importación para la maquila aumentó su participación del 20.6% en 1998 al 22.9% en 2001. Si la importación de la maquila es excluida, el valor total comercial para Centroamérica, ¢11,792 millones en 1998, es comparable al de Estados Unidos, ¢12,591 millones en el mismo año. Mientras que el

comercio con Asia es todavía pequeño, ¢2,604 millones en 1999, este superó al comercio con Sur América, ¢2,069 millones en el mismo año (Tabla 2.5).

Tabla 2.5. Estructura Comercial de El Salvador con Regiones y Países, 1998
(Unidad: ¢10⁶)

Región/país	Exportaciones	Importaciones	Total valor comercial (% Participación)
Norte América	2,504	12,615	15,119 (27.1)
Estados Unidos	2,312	10,278	12,590 (22.6)
Centroamérica	5,626	6,166	11,792 (21.1)
Países del Caribe	236	718	954 (1.7)
Sur América	146	1,923	2,069 (3.7)
Europa	2,300	2,986	5,286 (9.5)
Asia	134	2,470	2,604 (4.7)
Japón	109	1,266	1,375 (2.5)
Otros	15	239	254 (0.5)
Maquila	10,309	7,369	17,678 (31.7)
Total	21,270	34,486	55,756 (100.0)

Fuente: DGEC, *Anuario Estadístico 1999*.

(3) Balanza de pagos y finanzas

Tal como se vio anteriormente, la balanza comercial de El Salvador ha estado consistentemente en rojo en los años recientes y el déficit comercial está aumentando. El déficit comercial ha sido compensado grandemente por las remesas de salvadoreños en el extranjero, dando cuenta del 13-15% del PIB en años recientes. Aún el balance de cuentas corrientes ha sido negativo (Tabla 2.1). El flujo de capital neto incluyendo préstamos externos e inversiones extranjeras directas, sin embargo es lo suficientemente grande para compensar el déficit de cuentas corrientes. El aumento en reservas internacionales ha sido mayor que el aumento en la deuda externa desde 1994. La deuda externa permanece en US\$3,140 millones al final de 2001, correspondiendo al 22.9% del PIB de ese mismo año.

El ingreso total del Gobierno fue de US\$1,648 millones en 2001 mientras que el gasto total fue de US\$2,132 millones en el mismo año (Tabla 2.6). El balance fue financiado por préstamos externos. El total del ingreso corriente fue de US\$1,595 millones en 2001, consistente de ingresos provenientes del impuesto sobre el valor agregado dando cuenta del 50.7%, del impuesto sobre la renta (27.0%), otros impuestos (22.2%) y fuentes no provenientes de impuestos (9.3%). El ingreso del impuesto sobre el valor agregado ha aumentado su participación gradualmente en el total de los ingresos para compensar por la reducción en los impuestos aduanales pues el país persigue el comercio libre y la cooperación regional en Centro América.

Tabla 2.6. Finanzas Públicas de El Salvador, 1994-2002(Unidad: US\$10⁶)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Ingreso total	1,066	1,242	1,332	1,312	1,401	1,414	1,584	1,650	1,793
Gasto total	1,125	1,294	1,541	1,438	1,636	1,681	1,888	2,143	2,242
Ingreso corriente	933	1,156	1,310	1,286	1,387	1,393	1,485	1,599	1,746
Ingresos de impuestos por fuente									
Impuesto sobre la renta	204	301	305	323	351	393	429	431	457
Impuestos sobre la propiedad	33	13	10	13	14	14	12	12	12
Impuestos aduanales	171	199	163	146	146	148	141	146	155
Impuestos sobre los productos	70	75	72	72	66	51	49	49	67
Impuestos sobre servicios	9	10	0	0	0	0	0	0	0
Impuestos sobre valor agregado	356	470	541	593	650	669	714	809	837
Otros impuestos	14	10	4	1	0.4	0	0	0	3
Total del ingreso de impuestos	857	1,078	1,095	1,148	1,227	1,274	1,341	1,447	1,531
Ingresos fuera de impuestos	70	77	214	137	159	119	144	150	151

Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador, *Indicadores Económicos Anuales 1994-2002*.**2.1.2 Problema estructural de la macroeconomía**

Comparando con otros países de Centro América se aclaran las características de la macroeconomía de El Salvador (Tabla 2.7). El Salvador tiene el 5% del suelo, el 18.8% de la población y el 23% del PNB, respectivamente, combinando los cinco países. En términos del PNB per cápita, El Salvador mantiene una posición media, más alta que Nicaragua, Honduras y Guatemala y más baja que Costa Rica, Panamá y Belice. Esta posición de El Salvador también es la misma para el promedio de expectativa de vida y el índice de analfabetismo de la población adulta.

Tabla 2.7. Comparación por Índices Básicos de El Salvador con Países Seleccionados, 2000

País	Población (10 ⁶)	Área (10 ³ km ²)	PNB (US\$10 ⁹)	Per cápita PNB (US\$)	Expectativa de vida (años)	Analfabetismo adulto (%)	
						Masculino	Femenino
Nicaragua	5	130	2.1	400	69	34	33
Honduras	6	112	5.5	860	66	25	25
Guatemala	11	109	19.2	1,680	65	24	39
Costa Rica	4	51	14.5	3,810	77	4	
Panamá	3	76	9.3	3,260	75	7	9
Belice	0.24	23	0.75	3,110	74	7	
El Salvador	6	21	12.6	2,000	70	18	24
México	98	1,958	497.0	5,070	73	7	10
EE.UU.	282	9,629	9,601.5	34,100	77	-	-
Japón	127	378	4,519.1	35,620	81	-	-

Fuente: Banco Mundial, *Indicadores Mundiales de Desarrollo 2002*.

El coeficiente de la formación de capital bruto (FCB) al PIB en El Salvador fue del 17% en 2000, entre los más bajos de Centro América y el ahorro interno bruto al PIB fue únicamente el 2% en 2000 (Tabla 2.8). Como se vio anteriormente, el déficit comercial crónico ha sido

compensado por la transferencia, correspondiente al 13-15% del PIB en años recientes.

Tabla 2.8. Comparación por Inversión y Estructura de Ahorro entre El Salvador y Países Seleccionados, 1990-2000

País	Formación de Capital Bruto (% del PIB)		Ahorro Interno Bruto (% del PIB)		Inversiones extranjeras directas (% de FCB)		Ayuda externa (% de FCB)
	1999	2000	1990	2000	1990	2000	2000
Nicaragua	19	34	-2	-7	0.0	30.8	68.1
Honduras	23	35	20	21	6.3	13.6	21.6
Guatemala	14	17	10	9	4.6	7.2	8.3
Costa Rica	27	17	21	19	10.4	15.1	0.4
Panamá	17	30	21	24	14.8	20.2	0.6
El Salvador	14	17	1	2	0.3	8.3	8.0
México	23	23	22	21	4.3	9.9	-
EE.UU.	18	21	16	18	4.8	15.8	-
Japón	33	26	34	28	0.2	1.1	-

Fuente: ibid.

Así, las remesas exteriores sirven efectivamente como una alternativa para los ahorros, aunque su contribución a la inversión es limitada. Esto contrasta con otros países donde las inversiones extranjeras directas o las ayudas o ambas son más importantes para llenar la brecha entre el ahorro y las inversiones. En El Salvador, las inversiones extranjeras directas y las ayudas corresponden al 8.3% y 8.0% de la FCB, respectivamente, relativamente bajo para los estándares centroamericanos. Si bien El Salvador ha tenido éxito en incrementar el ingreso proveniente de impuestos con la introducción del impuesto sobre el valor agregado ya que los impuestos aduanales han disminuido junto con la promoción del libre comercio, las finanzas nacionales aún están sacudidas por la deuda.

Aunque la economía salvadoreña se ha diversificado especialmente después de la guerra civil, superando la dependencia del café, el azúcar y otras industrias tradicionales, se ha vuelto cada vez más dependiente del bajo valor agregado de la industria textil. Mientras que las exportaciones se han expandido rápidamente a partir del establecimiento de zonas de libre comercio, la mayoría de industrias de la maquila son manufactureras textiles (121 de 127 establecimientos en las zonas libres en 2001), dependiendo fuertemente de las exportaciones hacia los Estados Unidos. Ellas son beneficiadas por la ICC mejorada que entró en vigencia a finales de 2000.

El Salvador deberá sobrellevar el problema de la estructura macroeconómica descrita anteriormente con una mayor liberalización económica y libre comercio. Particularmente a corto y a mediano plazo, El Salvador es vulnerable al desarrollo externo adverso incluyendo: (i) una disminución de la economía mundial más prolongada que lo que se esperaba, especialmente en los Estados Unidos y en Centro América; (ii) pérdida de competitividad de las exportaciones a partir de la dolarización y el fuerte dólar eventual; (iii) deterioro de los

términos de intercambio; y (iv) incertidumbre sobre la competitividad continua de las exportaciones de la maquila (Banco Mundial, op.cit.).

2.2 Desarrollo Espacial Nacional

2.2.1 Perspectiva general

La República de El Salvador ocupa la parte central del Istmo Centroamericano, frente al Océano Pacífico, con un área total de 20,718km². Administrativamente, está subdividida en 14 departamentos que consisten de un total de 262 municipalidades y 2,296 distritos (cantones). Los 14 departamentos están comparados en la Tabla 2.9 por indicadores seleccionados para ver la distribución espacial de algunos aspectos básicos de desarrollo.

Tabla 2.9. Comparación de los 14 Departamentos por Índices Básicos

	Área (km ²)	Población 2000	Crecimiento poblacional 92-00 (% p.a.)	Densidad poblacional (/km ²)	Área de maizales (% de área total)	Área con café (% de área total)	Índice de pobreza (%)
Ahuachapán	1,240	318,843	2.52	257	20.3	19.8	60.0
Santa Ana	2,023	552,306	2.35	273	9.8	18.1	43.7
Sonsonate	1,226	449,467	2.81	367	7.5	18.5	45.9
Chalatenango	2,017	197,004	1.32	98	7.3	0.5	53.7
La Libertad	1,653	680,247	3.57	412	11.4	18.7	26.9
San Salvador	886	1,984,690	3.46	2,240	16.4	6.3	26.4
Cuscatlán	756	203,340	1.64	269	12.2	2.6	35.1
La Paz	1,224	291,220	2.14	238	12.3	4.3	43.1
Cabañas	1,104	152,030	1.18	138	8.3	0.3	54.6
San Vicente	1,184	161,778	1.55	137	11.3	1.9	63.3
Usulután	2,130	336,996	1.03	158	15.4	8.4	49.8
San Miguel	2,077	480,769	2.22	231	15.2	4.3	47.0
Morazán	1,447	174,359	1.07	120	10.7	2.3	58.5
La Unión	2,074	289,304	1.56	139	14.6	0.4	49.0
El Salvador	20,718	6,272,353	2.57	303	12.5	7.8	38.8

Fuente: La misma que la Tabla 1.1, a excepción de los datos del área de café de PROCAFE.

La densidad poblacional varía mucho entre los departamentos, desde el extremo en San Salvador con 2,240/km², seguido de 412/km² en La Libertad hasta 98/km² en Chalatenango. Cuatro departamentos en la frontera norte con Honduras, a excepción de San Miguel, tienen una baja densidad por debajo de 200/km², junto con San Vicente y Usulután. Los índices de crecimiento poblacional son bajos también en esos 6 departamentos, debajo del 1.6% por año durante 1992-2000, indicando falta de dinámica económica. De esos departamentos, la incidencia de la pobreza es superior al 50% en los cuatro departamentos de Chalatenango, Cabañas, San Vicente y Morazán, y cerca del 50% en dos departamentos: Usulután y La Unión. El crecimiento poblacional es relativamente bajo también en Cuscatlán (1.64% por año), mientras que la incidencia de la pobreza es relativamente baja (35%) en este departamento. Esto indica el factor de arrastre urbano para el bajo crecimiento poblacional en Cuscatlán

ubicado a la par de San Salvador, mientras que para los otros departamentos, el factor de empuje rural da cuenta del bajo crecimiento poblacional.

Las áreas cultivadas de maíz se encuentran extendidas a lo largo del país ya que éste es el cultivo básico, ocupando el 12.5% del territorio nacional como un todo. La proporción del área total cultivada de maíz es la más grande en Ahuachapán, seguida de los tres departamentos centrales de San Salvador, Cuscatlán y La Paz y la Región Oriental. En la parte central del país, el maíz híbrido se cultiva predominantemente para subsistencia, pero en la Región Oriental el maíz nacional es más importante como alimento para el ganado. La parte norte del país y la Región Oriental son las regiones ganaderas más importantes en el país.

Hay tres áreas principales cultivadas de café en el país. La Región Occidental, que comprende a Ahuachapán, Santa Ana y Sonsonate, es el productor principal centrado alrededor del área montañosa de Apaneca. El área de la cordillera de El Bálsamo principalmente en La Libertad es el segundo gran productor de café, seguido de las áreas montañosas de Tecapa en Usulután. Ya que el café en El Salvador es cultivado mayormente bajo árboles de sombra (152,000ha), las áreas cultivadas de café constituyen una parte importante de las áreas forestales restantes, las cuales ocupaban solamente 184,200ha o el 8.8% del área natural en 1990.

2.2.2 Centros urbanos

La distribución de centros urbanos en El Salvador es analizada utilizando estadísticas disponibles e información derivada de estudios recientes que aclaran la jerarquía urbana existente. De 262 cabeceras municipales, solo aquellas que tienen las poblaciones urbanas más grandes son sujeto de análisis. El estudio PNODT ha clasificado las áreas municipales en cuatro clases: A para núcleos urbanos de las cabeceras municipales incluyendo su área extendida, B para asentamientos grandes o población centrada en áreas predominantemente rurales, C para otros asentamientos predominantemente de áreas rurales y D para pueblos/caseríos en áreas estrictamente rurales (PNODT, *Primer Informe Parcial-Diagnóstico Sistema Urbano y Población 6. Demografía e Información Básica Municipal*, Junio 2002). Únicamente 61 municipalidades que tienen población urbana clase A de más de 10,000 son seleccionadas para el análisis. De éstas, nueve se considera que constituyen el núcleo del Área Metropolitana de San Salvador (AMSS) con un total poblacional de 1,352,037 y se encuentran en el tope de la jerarquía urbana (Nivel I).

Los 52 centros urbanos restantes son analizados con respecto al potencial para servir a varias funciones urbanas esperadas a diferentes niveles de la jerarquía. Se utilizan cinco criterios. El tamaño de la población se usa para representar las aglomeraciones económicas. La densidad poblacional indica ciertos aspectos de eficiencia de los servicios urbanos. El promedio anual del crecimiento poblacional que aumentó en 1992-2000 es utilizado para reflejar el dinamismo económico. La proporción de la urbanización de cada municipalidad se toma para ver la

efectividad de los servicios urbanos. Para reflejar los aspectos sociales en el análisis, se usa un índice definido por un estudio reciente de la GTZ (PROMUDE/GTZ, *Propuesta de una Tipología de Municipios para El Salvador*). Este es un índice compuesto definido por la combinación de varios factores relacionados con la calidad y los niveles de los servicios urbanos, llamado índice de necesidades básicas insatisfechas (INBI). Toda la información se encuentra en la Tabla 2.10.

Clasificación de centros urbanos

Todos los centros urbanos están clasificados en cinco categorías para cada índice mostrado a continuación para normalizar la evaluación por diferentes índices comparativos.

Clasificación	Población	Densidad poblacional (/km ²)	Crecimiento poblacional (% p.a.)	Proporción urbana (%)	INBI
1	Más de 100,000	Más de 1,000	Más de 9.0	Más de 80	8-25
2	40,000-99,999	400-999	5.0-8.9	60-79	26-33
3	20,000-39,999	200-399	3.5-4.9	40-59	34-39
4	12,000-19,999	100-199	2.0-3.4	20-39	40-47
5	Menos de 11,999	Menos de 99	Menos de 1.9	Menos de 19	Más de 48

La clasificación total de cualquier centro urbano se determina simplemente agregando categorías para los diferentes índices. Con base en la clasificación total, los 52 centros urbanos están categorizados en cuatro niveles: categoría 5 a 10 para el Nivel II (siete centros urbanos), categoría 11 a 15 para el Nivel III (13 centros urbanos), categoría 16 a 19 para el Nivel IV (22 centros urbanos), y categoría arriba de 20 para el Nivel V (10 centros urbanos). Es posible que sea necesario definir más centros urbanos para el Nivel V. Los resultados están ilustrados en la Figura 2.1 (también mostrados en la Tabla 2.10).

Figura 2.1. Jerarquía de Centros Urbanos Existentes en El Salvador

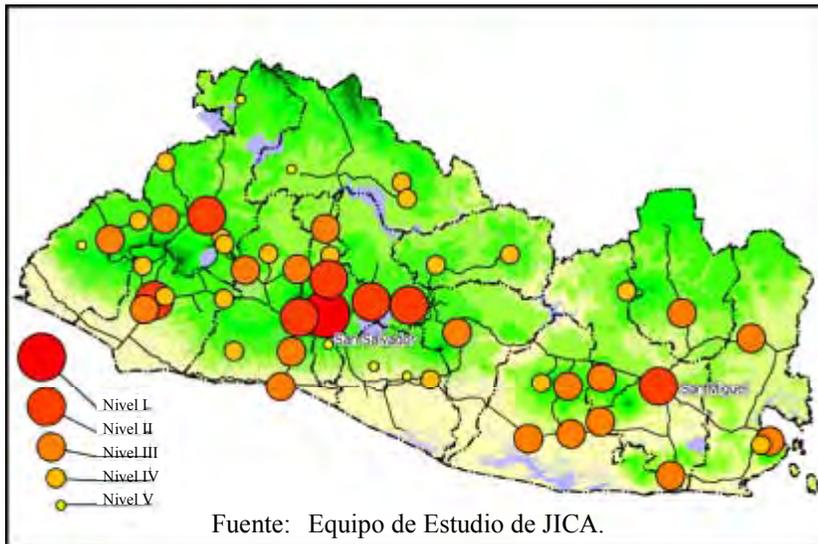


Tabla 2.10. Clasificación por Cinco Índices de los Principales Centros Urbanos en El Salvador

(Clasificación por cada índice entre paréntesis)

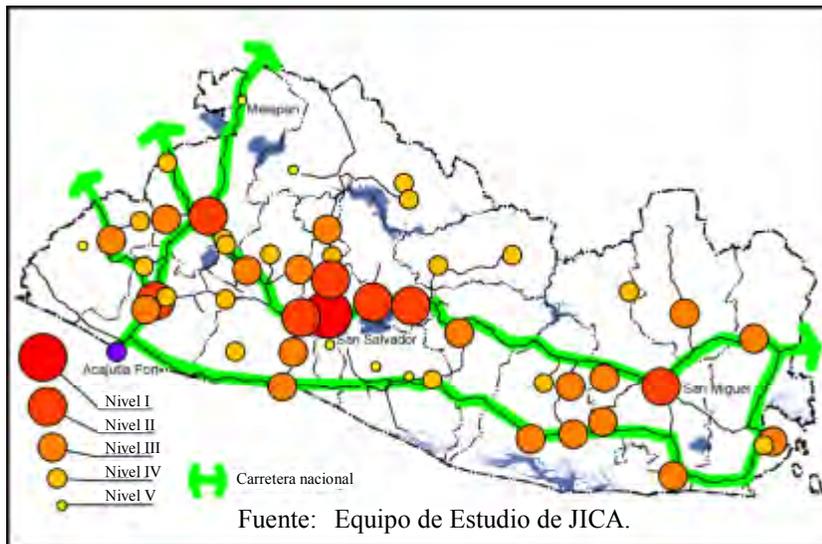
RMSS		Población				INBI	Clasificación general	Nivel
		Población	Densidad (/km ²)	Crecim. 92-00 (% p.a.)	Proporción urbana (%)			
Nueva Sn. Salvador	La Libertad	187,600 (1)	1,013 (1)	4.2 (3)	87 (1)	15 (1)	7	II
Antiguo Cuscatlán	La libertad	75,000 (2)	1,452 (1)	12.6 (1)	96 (1)	8 (1)	6	II
Apopa	San Salvador	280,000 (1)	2,106 (1)	16.4 (1)	81 (1)	25 (1)	5	II
San Miguel	San Miguel	130,000 (1)	322 (3)	4.7 (3)	67 (2)	26 (2)	11	III
Chalatenango	Chalatenango	16,560 (4)	220 (3)	-0.7 (5)	53 (3)	28 (2)	17	IV
San Martín	San Salvador	61,914 (2)	1,012 (1)	8.8 (2)	55 (3)	28 (2)	10	II
Sonzacate	Sonsonate	15,120 (4)	1,611 (1)	6.0 (2)	90 (1)	28 (2)	10	II
Santiago de María	Usulután	20,200 (3)	459 (2)	62 (2)	69 (2)	28 (2)	11	III
Sta. Ana	Sta. Ana	149,379 (1)	527 (2)	2.1 (4)	66 (2)	23 (1)	10	II
Cojutepeque	Cuscatlán	45,150 (2)	1,451 (1)	2.0 (4)	84 (1)	22 (1)	9	II
Usulután	Usulután	52,800 (2)	460 (2)	3.0 (4)	64 (2)	30 (2)	12	III
Sonsonate	Sonsonate	38,303 (3)	334 (3)	3.0 (4)	60 (2)	30 (2)	14	III
Chinameca	San Miguel	14,500 (4)	269 (3)	8.6 (2)	33 (4)	36 (3)	16	IV
S. Fsc. Gotera	Morazán	18,280 (4)	333 (3)	4.5 (3)	64 (2)	36 (3)	15	III
Guazapa	San Salvador	13,500 (4)	295 (3)	47 (3)	46 (3)	36 (3)	16	IV
Atiquizaya	Ahuachapán	17,500 (4)	423 (2)	2.4 (4)	27 (4)	36 (3)	17	IV
Zacatecoluca	La Paz	37,800 (3)	180 (4)	2.1 (4)	54 (3)	36 (3)	17	IV
El Congo	Sta. Ana	12,000 (4)	197 (4)	47 (3)	30 (4)	34 (3)	18	IV
Armenia	Sonsonate	10,000 (5)	363 (3)	1.6 (5)	50 (3)	34 (3)	19	IV
Juayúa	Sonsonate	12,000 (4)	228 (3)	31 (4)	33 (4)	37 (3)	18	IV
Aguilares	San Salvador	25,600 (3)	606 (2)	5.0 (2)	83 (1)	34 (3)	11	III
Ciudad Arce	La Libertad	20,500 (3)	459 (2)	4.6 (3)	20 (4)	34 (3)	15	III
Ahuachapán	Ahuachapán	45,000 (2)	349 (3)	34 (4)	31 (4)	36 (3)	16	III
Sn. Antonio del Monte	Sonsonate	16,000 (4)	707(2)	67 (2)	41 (3)	35 (3)	14	III
Santiago Nonualco	La Paz	10,000 (5)	268 (3)	17 (5)	23 (4)	38 (3)	20	V
La Libertad	La Libertad	21,600 (3)	207 (3)	46 (3)	40 (3)	38 (3)	15	III
Sn. Juan Opico	La Libertad	10,000 (5)	236 (3)	3.9 (3)	11 (5)	38 (3)	19	IV
Chalchuapa	Sta. Ana	42,000 (2)	391 (3)	5.0 (2)	39 (4)	33 (2)	13	III
Zaragoza	La Libertad	15,600 (4)	636 (2)	64 (2)	64 (2)	32 (2)	12	III
Sta. Rosa de Lima	La Unión	14,796 (4)	192 (4)	2.7 (4)	42 (3)	39 (3)	18	IV
San Vicente	San Vicente	36,600 (3)	170 (4)	2.8 (4)	65 (2)	32 (2)	15	III
Quezaltepeque	La Libertad	34,600 (3)	372 (3)	2.7 (4)	49 (3)	32 (2)	15	III
Candelaria de la Frontera	Sta. Ana	10,927 (5)	241 (3)	45 (3)	23 (4)	40 (4)	19	IV
La Unión	La Unión	41,517 (2)	256 (3)	7.1 (2)	57 (3)	31 (2)	12	III
Metapán	Sta. Ana	22,750 (3)	75 (5)	3.4 (4)	30 (4)	40 (4)	20	V
Berlín	Usulután	15,345 (5)	122 (4)	1.1	50 (3)	45 (4)	21	V
Sn. Rafael Oriente	San Miguel	10,000 (5)	336 (3)	2.2 (4)	49 (3)	44 (4)	19	IV
Nva. Concepción	Chalatenango	10,100 (5)	106 (4)	0.7 (5)	29 (4)	47 (4)	22	V
Jiquilisco	Usulután	23,327 (3)	88 (5)	11.2 (1)	19 (5)	47 (4)	18	IV
Ilobasco	Cabañas	27,500 (3)	214 (3)	47 (3)	34 (4)	44 (4)	17	IV
Panchimalco	San Salvador	11,100 (5)	365 (3)	4.0 (3)	7 (5)	47 (4)	23	V
Sensuntepeque	Cabañas	29,800 (3)	128 (4)	4.2 (3)	41 (3)	43 (4)	17	IV
Izalco	Sonsonate	23,400 (3)	310 (3)	2.6 (4)	28 (4)	43 (4)	18	IV
Sn. Pedro Masahuat	La Paz	16,000 (4)	178 (4)	2.8 (4)	11 (5)	42 (4)	21	V
Coatepeque	Sta. Ana	15,300 (4)	301 (3)	37 (3)	12 (5)	42 (4)	19	IV
Concepción Quezaltepeque	Chalatenango	12,000 (4)	120 (4)	148 (1)	47 (3)	49 (5)	17	IV
Acajutla	Sonsonate	28,000 (3)	286 (3)	4.9 (3)	38 (4)	42 (4)	17	IV
Conchagua	La Unión	15,000 (4)	166 (4)	5.2 (2)	7 (5)	49 (5)	20	V
Chirilagua	San Miguel	15,000 (4)	105 (4)	7.8 (2)	23 (4)	50 (5)	19	IV
Chiltiupán	La Libertad	13,000 (4)	114 (4)	10.6 (1)	14 (5)	57 (5)	19	IV
Tacuba	Ahuachapán	14,000 (4)	138 (4)	8.1 (2)	17 (5)	53 (5)	20	V
Ciudad Barrios	San Miguel	12,296 (4)	364 (3)	2.8 (4)	27 (4)	53 (5)	20	V

Fuentes: PNOTD, PROMUDE/GTZ y DGEC (Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples 2000, Ag. 2001).

2.2.3 Red de carreteras

El análisis anterior ha aclarado que la mayoría de centros urbanos de los niveles más bajos de la jerarquía están localizados a lo largo de las dos principales carreteras: la carretera Panamericana y la carretera Litoral del Pacífico. Estas son las arterias más fuertes que corren de este a oeste que atienden a las partes más desarrolladas del país y que conectan a El Salvador con los países vecinos dentro del corredor logístico de Centro América definido por SIECA (Figura 2.2). Esta franja extensa a lo largo de las 2 carreteras contiene una población urbana total de 3.07 millones, consistiendo de 1.35 millones en el núcleo del AMSS y 1.72 millones en otros centros urbanos. Solo ocho de los 61 centros urbanos analizados anteriormente están fuera de esta franja, conteniendo una población combinada de 149,000 o menos del 5.0% de la población urbana total en los 61 centros urbanos.

Figura 2.2. Red de Carreteras en El Salvador



La única arteria norte-sur que emerge del análisis anterior es la que conecta a Acajutla en la costa del Pacífico a través de Metapán y Anguiatú en el norte en la frontera con Guatemala. Esto constituye una parte de la ruta alternativa del puente terrestre o canal seco que une a El Salvador con los puertos de la costa del Atlántico. Actualmente no se han hecho notar otras conexiones norte-sur. La red de carreteras de El Salvador no cubre el área norte a lo largo de la frontera con Honduras.

2.2.4 Uso del suelo

(1) Morfología del suelo

El territorio nacional de El Salvador, un total de 20,718km², puede ser clasificado generalmente en 4 tipos morfológicos: (i) planicies costeras, (ii) cadenas volcánicas, (iii) cadenas montañosas del norte y (iv) cuencas inter-montañosas. Las planicies costeras se extienden a lo largo de la

línea costera del sur de 352km. Las planicies occidentales son relativamente estrechas y casi desaparecen a lo largo de la costa de El Bálsamo, siendo sustituidas en partes por costas rocosas. Las planicies costeras se extienden a lo largo de la costa central, especialmente en la zona del Bajo Lempa y alrededor de la Bahía de Jiquilisco. Más hacia el este, las planicies costeras se desarrollan entre la costa y la cadena montañosa costera y se extienden hacia la costa del Golfo de Fonseca. La cadena volcánica se desarrolla justo dentro de las planicies costeras, centrándose en varias elevaciones importantes, siendo la más alta el volcán de Santa Ana de 2,365m. La cordillera montañosa del norte se desarrolla a lo largo de la frontera con Honduras. Las elevaciones son generalmente superiores a los 1,000m., a excepción de la parte central que constituye la cuenca media del Río Lempa con una elevación de cerca de 500m. Las cuencas inter-montañas se extienden ampliamente entre la cadena volcánica y montañosa con elevaciones de 200-600m.

Hay varios cuerpos de agua grandes tierra adentro. Consisten en lagos volcánicos, siendo el más grande Ilopango, al este de San Salvador, los reservorios creados por las presas Cerrón Grande y 15 de Septiembre y lagunas. Del área territorial total, el 49.5% (10.25km²) es drenado por el Río Lempa y sus tributarios. El Río Grande de San Miguel es el río más grande dentro del territorio nacional, el cual irriga un área de 2,247km². El territorio a lo largo de la frontera oriental es irrigado por el Río Goascorán, constituyendo la frontera con Honduras y sus tributarios. Otras áreas son drenadas por muchos ríos pequeños.

(2) Cambio de los usos del suelo

La última información obtenida acerca del uso del suelo El Salvador es del año 1990, la cual se presenta en la Tabla 2.11 junto con la información del año 1980. Tal como se puede ver en la tabla, el 55% del territorio se clasifica como suelo agrícola, del cual el 21% es usado para cultivos anuales y el 9.4% para los cultivos perennes. Los pastizales naturales y mejorados ocupan el 22% del territorio nacional. Los bosques cubren 184,200ha o solamente el 8.8% del territorio. En El Salvador, el café es cultivado preponderantemente bajo árboles de sombra. Del total del área cultivada de café que cubre 165,600ha, solamente el 8% es bajo “sistemas de producción intensiva” sin cobertura de árboles de sombra, dejando 152,300ha bajo árboles forestales. Esto corresponde casi al resto de la cobertura forestal en El Salvador.

El área forestal disminuyó en más del 30% durante 1980-90 con un índice promedio de 8,000ha por año. El área agrícola, no solamente con cultivos sino también con pastizales, también disminuyó un 8%. Solamente el área de uso no agrícola se incrementó durante este período en un 32%, se presume que se incluyen tierras abandonadas.

Tabla 2.11. Cambios en el Uso del Suelo en El Salvador, 1980-1990

	1980		1990	
	Área (10 ³ ha)	(%)	Área (10 ³ ha)	(%)
Suelo agrícola				
Cultivos anuales	484.9	23.0	445.8	21.2
Cultivos bi-anuales	40.9	1.9	51.9	2.5
Cultivos perennes	206.3	9.8	198.7	9.4
Pastizales naturales	389.9	18.5	343	16.3
Pastizales mejorados	131.6	6.3	116.8	5.6
Bosques	267.6	12.7	184.2	8.8
Suelo No-agrícola	505.4	24.0	668.5	31.8
Cuerpos de agua, etc.	77.5	3.7	95.4	4.5
Total	2,104.1	100.0	2,104.1	100.0

Fuente: FUSADES, *Estrategia para el Desarrollo Agrícola*.

(3) Capacidad y vulnerabilidad del Suelo

Capacidad del Suelo

La clasificación del suelo por su capacidad agrícola está resumida por departamentos en la tabla 2.12. El suelo de la Clase I, II y III son adecuados para cultivos intensivos, el Clase IV para cultivos semi-intensivos, el Clase V para pastizales, el Clase VI para cultivos permanentes, el Clase VII para forestales y el Clase VIII para ser protegido.

En el país como un todo, un total de 690,196ha han sido clasificadas de la Clase I a la IV, generalmente adecuadas para fines agrícolas. Esto corresponde al 32.8% del territorio nacional, que coincide mayormente con el área dedicada a los cultivos, la cual ocupa un 30% del territorio nacional. Las suelos de Clases V a la VI, que dan cuenta del 52.5% del territorio nacional, pueden ser usados para agricultura menos intensiva incluyendo los pastizales.

La Región Oriental tiene un área total de 244,999ha o el 31.7% del total del suelo clasificado en las Clases I a la VI, dando cuenta del 35.5% del territorio nacional entre esas Clases. En particular, la Región Oriental tiene 9,721ha de Clase I, más adecuada para agricultura intensiva, mayormente en Usulután aguas abajo del Río Grande de San Miguel. Esto corresponde al 70.5% del territorio nacional en esa Clase. Los suelos de las Clases V a la VI tienen un área total de 425,466ha o el 55% del territorio total de la Región Oriental.

La distribución del suelo adecuado para la agricultura bajo riego se muestra en la Figura 2.3. El área potencial más grande se extiende a lo largo de la costa sur-central, incluyendo el área aguas abajo del Río Lempa y el área alrededor de la Bahía de Jiquilisco. También, existen grandes áreas potenciales en la parte media y aguas abajo del Río Grande de San Miguel en la Región Oriental.

Tabla 2.12. Distribución de las Clases de Capacidad del Suelo por Departamento

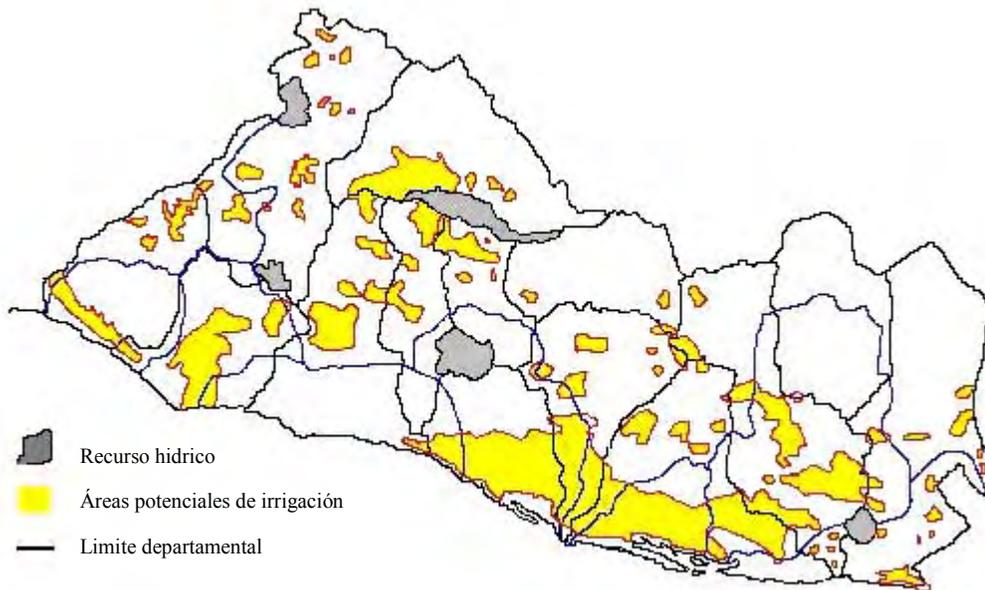
Departamento	Área total de tierras (ha)	% del País	Distribución por Clases de Capacidad del Suelo (ha)				
			I	II	III	IV	I-IV
Usulután	213,044	10.13	9,069	25,586	38,273	39,115	112,042
San Miguel	207,710	9.87	652	7,175	25,712	41,240	74,779
La Unión	207,434	9.86	-	547	9,111	23,923	33,581
Morazán	144,743	6.88	-	779	4,629	19,189	24,597
Región Oriental*	772,931	36.73	9,721	34,086	77,725	123,467	244,999
Ahuachapán	123,960	5.89	252	6,586	22,472	24,092	
Santa Ana	202,317	9.62	736	5,934	22,345	23,671	
Sonsonate	122,577	5.83	147	8,248	23,839	28,342	
Chalatenango	201,658	9.58	-	1,515	14,076	12,267	
La Libertad	165,288	7.856	-	9,069	15,991	26,932	
San Salvador	88,615	4.21	105	5,660	7,890	10,689	
Cuscatlán	75,619	3.59	-	1,431	8,332	20,325	
La Paz	122,361	5.815	2,146	24,870	23,229	22,240	
Cabañas	110,351	5.24	-	421	2,904	20,725	
San Vicente	118,402	5.63	673	8,143	18,684	20,115	
El Salvador	2,104,079	100.00	13,782	105,961	237,487	332,865	690,196

Departamento	Distribución por Clases de Capacidad del Suelo (ha)				
	V	VI	VII	VIII	Otros
Usulután	4,482	29,710	49,088	14,160	3,562
San Miguel	4,271	28,826	65,290	28,905	5,639
La Unión	15,444	15,781	109,370	30,860	2,399
Morazán	842	4,650	97,713	16,727	214
Región Oriental*	25,039	78,966	321,461	90,652	11,814
Ahuachapán	568	9,195	53,149	7,247	400
Santa Ana	5,365	13,487	88,960	35,232	6,586
Sonsonate	1,599	15,191	32,108	12,050	1,052
Chalatenango	1,599	14,750	112,905	36,380	8,167
La Libertad	1,831	29,352	63,164	17,434	1,515
San Salvador	526	6,691	43,912	307	12,835
Cuscatlán	274	6,817	32,824	652	4,964
La Paz	3,156	15,423	23,271	1,683	6,342
Cabañas	800	2,819	49,509	32,571	602
San Vicente	4,839	8,311	37,389	19,258	989
El Salvador	45,595	201,003	858,654	253,467	55,265

* % del Suelo Clase I-IV en la Región Oriental: I=70.5%, II=32.2%, III=37.1% y IV=37.1%.

Fuentes: Área total del suelo por departamento tomada de DIGESTYC, 2000 y del Ministerio de Economía. El área de Clases de Suelo fue calculada por el Equipo de Estudio de JICA usando datos del *Plan Nacional de Ordenamiento y Desarrollo Territorial 2002*.

Figura 2.3. Áreas Potenciales de Irrigación en El Salvador



Fuente: MAG.

Vulnerabilidad del Suelo

El Salvador es vulnerable a calamidades naturales de varios tipos, incluyendo terremotos, erupciones volcánicas y al fenómeno de El Niño que afecta al suelo y sus potenciales. Un estudio del Ministerio de Agricultura y Ganadería aclara dos aspectos. Uno, la parte occidental del país sufre de sequías moderadas. Dos, la mayoría de áreas en la Región Occidental son vulnerables a las sequías. Particularmente los departamentos de San Miguel y la Unión y la parte sur de Morazán están sujetos a graves sequías.

En El Salvador también existen áreas que son inundadas de forma habitual. Esas áreas están mayormente distribuidas a lo largo de la costa. Las áreas más propensas a inundaciones existen a lo largo de los alcances medio y bajo del Río Grande de San Miguel. Una área pequeña en la corriente media del Río Lempa también es propensa a las inundaciones.

Capítulo 3 OBJETIVOS Y ESTRATEGIA PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO ENFOCADO EN LA REGIÓN ORIENTAL

3.1 Objetivos y Estrategia para el Desarrollo Nacional

(1) Directrices principales después de la guerra civil

La política de ajuste estructural y el programa de estabilización económica adoptados en 1989 tienen como objetivo restaurar la estabilidad macroeconómica y establecer una economía orientada hacia el mercado (Sección 2.1). Esta política básica fue retomada por las administraciones sucesivas y varias medidas fueron tomadas para la liberalización del comercio y de los sectores financieros, reformas a los impuestos, privatización de la banca estatal y servicios públicos y la dolarización.

Mientras que el marco macroeconómico sólido y estable se estableció extensamente durante la década de 1990, la economía salvadoreña enfrentó dificultades para establecer la competitividad en una economía de rápida globalización. Aunque el aumento de las remesas del exterior ayudó a mantener la estabilidad macroeconómica, la dependencia de ellas debilitó la competitividad de la mayor parte de los productos básicos nacionales, particularmente los bienes de consumo. También, el aumento de la disparidad entre las regiones y la expansión de la pobreza se volvieron el centro de atención del desarrollo nacional una vez que la sociedad se recuperaba de la guerra civil.

(2) Iniciativa de la CND

La CND fue creada en mayo de 1997, teniendo la tarea de llenar las varias brechas existentes y que parecía se estaban desarrollando en aquel momento. Estas brechas, como ya se mencionó anteriormente, están representadas por la brecha entre el comportamiento macroeconómico y las dificultades microeconómicas, la brecha en los niveles de ingreso entre los diferentes segmentos de la sociedad y la disparidad entre las regiones. Naturalmente, la CND adoptó desde sus inicios un mecanismo participativo en la preparación de un Plan Nacional que debe ser apoyado ampliamente por todos los segmentos de la sociedad.

La visión para el desarrollo nacional articulada por la CND abarca el valor que la Nación debe perseguir en los aspectos social, económico, institucional y político: 1) inclusión social para reducir la pobreza, 2) auto-suficiencia, 3) estado de derecho, 4) economía competitiva, 5) sociedad sin fronteras, 6) idea racional del medio ambiente y 7) valores familiares (CND, *Construyendo un Plan Nacional para El Salvador*, mayo 1997-abril 2002, 2003). Estos aspectos están dentro del contexto de la estrategia de desarrollo del Gobierno que consiste de 4 pilares: (i) reducción de la pobreza a través de la inversión en el capital humano, (ii) fortalecimiento de la competitividad económica bajo el libre comercio y política de economía abierta, (iii) mejoras de los servicios públicos y el sistema judicial y (iv) velar por la sostenibilidad del medio ambiente.

Bajo la visión, el CND identificó prioridades paralelas a las principales preocupaciones de la gente: desempleo, exclusión y marginación social. Las acciones iniciales del Plan Nacional identificaron tres ejes estructurales de desarrollo: desarrollo regional y descentralización, reestructuración de la base productiva e integración centroamericana. Los esfuerzos continuos de la CND con consultas amplias a varios grupos de gentes resultaron en propuestas específicas para cinco áreas geográficas en el país, constituyendo las “Acciones Territoriales”. Desafortunadamente, los terremotos del año 2001 obligaron a la reconsideración de las prioridades para el desarrollo nacional. *Una Estrategia para el Desarrollo*, publicada después de los terremotos, reconfirmó el enfoque territorial. Se estableció una estrategia de despeque para la Región Oriental así como estaba planeada para establecer un nuevo puerto en La Unión que contribuiría a fortalecer la competitividad de la economía salvadoreña.

3.2 Posición de la Región Oriental

3.2.1 Análisis comparativo

Se esclarece la posición de la Región Oriental en El Salvador en relación con las otras partes del país. Para este análisis comparativo, las otras regiones se definen aquí de forma oportuna y amplia, dentro del contexto del Plan Nacional. Eso es, que la definición de las regiones en el Plan Nacional se realiza para adaptar las fronteras departamentales de tal manera que todo el territorio nacional esté cubierto, tal como se muestra en la Tabla 3.1. Esta definición de ninguna manera pretende interferir o sugerir una alternativa de los esfuerzos que se llevan a cabo, para redefinir la división administrativa del país. De este modo, la información básica de las regiones y sus definiciones están resumidas en la Tabla 3.2, basándose en la información de los principales departamentos que constituyen cada región.

A continuación se resume la posición por índices socioeconómicos básicos de la Región Oriental en relación con otras regiones.

Posición de la Región Oriental		Otras regiones
Área de Terreno	Más grande	2 ^a más grande en la región Occidental
Población	Tercera más grande	Más grande en el RMSS, seguida de la región Occidental
Densidad poblacional	Segunda más baja	Más baja en la región Norte del Lempa
Aumento de población	Segunda más baja	Más baja en la región Norte del Lempa
Población económica	Ratio más bajo	Seguida de las regiones Sur-central (Comalapa) y Norte del Lempa
Ingresos familiares	Segunda más baja	Más bajo en la región Occidental
Índice de pobreza	Más alto	Seguida por la región Norte del Lempa y la Occidental
Dependencia de las remesas	Más alto	2 ^o más alto en la región Norte del Lempa

Fuente: Tabla 3.2.

Tabla 3.1. Definición Oportuna de las Regiones para el Análisis Comparativo

Región en el Plan Nacional	Región adoptada para el diagnóstico	Departamentos principales	Departamentos relacionados
Región volcánica	Región Occidental	Ahuachapán, Santa Ana, Sonsonate	
Región montañosa de El Bálamo	Región de El Bálamo (La Libertad)	La Libertad	Sonsonate, San Salvador
Región sur-central de Comalapa	Región Sur-central (Comalapa)	La Paz, San Vicente	Cuscatlán, La Libertad, Usulután
Región metropolitana de San Salvador (RMSS)	Región metropolitana de San Salvador	San Salvador	La Libertad
Región norte del Lempa	Región norte del Lempa	Chalatenango, Cuscatlán, Cabañas	Santa Ana
Región del Golfo de Fonseca	Región Oriental	Usulután, San Miguel, Morazán, La Unión	

Fuente: Definida por el Equipo de Estudio de JICA solamente para análisis comparativo; no se desea tener implicaciones en la nueva división administrativa.

Tabla 3.2. Datos Básicos sobre Seis Regiones Adoptadas de El Salvador, 2000

	Occidente	El Bálamo	Sur-central	RMSS	Norte del Lempa	Oriente	El Salvador
Territorio (km ²)	4,489	1,653	2,408	886	3,876	7,394	20,718
Número de municipalidades	41	22	35	19	58	87	262
Población total	1,320,616	680,247	452,998	1,984,690	552,374	1,281,428	6,272,353
Densidad poblacional (/km ²)	294	411	188	2,240	143	173	298
Pob. en edad productiva (% más de 10 años)	74.5	72.4	74.3	77.9	73.9	76.1	76.2
Pob. económica (% de pob. en edad productiva)	51.7	53.1	50.9	55.4	51.1	47.7	52.2
Desempleo (%)	7.1	5.2	6.6	5.4	5.4	6.0	5.8
Aumento poblacional 92-00 (% p.a.)	2.55	3.57	1.92	3.46	1.40	1.59	2.57
Índice de natalidad bruto 1998 (/10 ³)	27.0/32.0	27.6	29.6/31.2	23.5	29.6/32.5	27.4/32.3	
Índice de mortalidad bruto 1998 (/10 ³)	5.9/6.3	5.9	6.5/7.3	5.5	6.3/7.3	6.1/7.1	
Índice de mortalidad infantil 1998 (/10 ³)	27.9/39.0	31.6	32.5/40.9	26.2	36.0/40.9	29.7/42.8	
Esperanza de vida (años): Masc.	63.3/68.1	67.1	63.7/64.4	68.5	62.5/65.6	63.4/66.5	
Fem.	68.2/73.7	72.8	69.4/71.5	74.0	67.7/72.4	68.0/73.0	
Ingresos familiares (¢/mes)	2,646	4,856	2,706	4,981	2,726	2,655	3,690
Pobreza absoluta (%)	22.4	10.6	19.5	7.6	24.0	18.2	16.0
Índice de pobreza (%)	48.2	26.9	47.2	26.5	49.0	49.7	38.8
Familias receptoras de remesas (%)	16.5	15.1	19.7	16.2	22.9	30.2	19.7
Promedio de remesas recibidas (¢/mes)	1,023	969	938	1,101	998	1,103	1,057
Áreas cultivadas de maíz (ha)	54,743	19,050	28,788	14,730	33,653	111,327	262,292
Producción de maíz (ton)	135,718	52,127	73,191	40,264	83,104	198,564	582,967
Rendimiento de maíz (ton/ha)	2.48	2.74	2.54	2.73	2.47	1.78	2.22
Pob. ganado	156,450	70,500	126,500	13,350	211,500	471,700	1,050,000
Pob. porcina (de propiedad de la familias)	28,791	18,934	27,747	210	33,252	77,513	186,447

Fuente: La misma de la Tabla 1.1.

Tal como se observa en la tabla anterior, la Región Oriental y la región norte del Lempa son las dos menos desarrolladas en El Salvador. Ambas son las regiones ganaderas del país. La Región Oriental se presenta como la menos desarrollada en términos de índices económicos, pero la intensidad de la pobreza no es tan significativa como en la región norte del Lempa y aún con las otras dos regiones (p. ej., Occidental y Sur-central), presumiblemente reflejando sus

condiciones naturales inherentemente favorables con extensas tierras con buenas condiciones de suelo.

La región Occidental y la Región Oriental son comparables en términos de población, ingresos familiares e índice de pobreza. Sin embargo, la Región Oriental claramente está menos desarrollada que la región Occidental, con una participación mucho menor en los establecimientos de manufactura, comerciales y de servicios y empleo, con la excepción del empleo en servicios tal como se puede ver más adelante. La mayor participación del empleo en servicios en la Región Oriental puede ser debido a sus servicios gubernamentales comparativamente mayores.

Participaciones de Establecimientos y Empleos por Sector en el Total Nacional, 1997

(Unidad: %)

	Establecimientos			Empleo		
	Manufactura	Comercio	Servicios	Manufactura	Comercio	Servicios
Región Oriental	15.7	17.7	16.6	4.8	15.2	13.2
Región Occidental	19.5	24.7	18.3	7.3	17.2	11.6

Fuente: DGEC, *Anuario Estadístico 1999*.

Algunas características de la región Occidental pueden ser vistas también a partir de sus participaciones en el total nacional en varios aspectos resumidos en la Tabla 3.3. La Región Oriental comparativamente depende más de las remesas del extranjero ya que su participación en la recepción de remesas familiares y en la cantidad total de las remesas en la Región es mucho mayor. El total del ingreso familiar es solamente el 14.5% del total en el país. La participación de la Región Oriental en el área cultivada de maíz es el 42.4%, mucho mayor de lo que sería su participación en las tierras reclamadas. El ganado en la región da cuenta del 44.9% del total del país. La participación de la región en el área cafetalera es significativa, pero su participación en las áreas de café de estricta altura es mucho menor, supuestamente debido a la introducción relativamente tardía de este cultivo en la región.

Tabla 3.3. Participación de la Región Oriental en Aspectos Seleccionados, 2000

Aspecto	Región Oriental	Su participación (%)
Área de terreno	7,394km ²	35.7
Población	1,281,428	20.4
Ingreso familiar	¢770 millón/mes	14.5
Remesas familiares recibidas	87,491	30.8
Remesas totales	¢96.5 millón/mes	32.2
Área cultivada de maíz	111,327ha	42.4
Producción de maíz	198,564 ton	34.1
Cabezas de ganado	471,700	44.9
Area de cafetales	31,002ha	19.1
Área de café de altura	2,402ha	9.6
Registros de actividades criminales (2000-Mayo 2003)	174,920	18.3

Fuentes: La misma de la Tabla 1.1, con excepción de la información del café que fue proporcionada por PROCAFE y la información del crimen que fue proporcionada por la PNC.

3.2.2 Características importantes

(1) Región ganadera

La Región Oriental es una región ganadera. El ganado y el área cultivada de maíz dan cuenta de más del 40%, respectivamente, esta área está mayormente cultivada de maíz local como cultivo alimenticio para animales. Las áreas de mayor producción son las áreas del sur a lo largo de la parte baja de la cuenca del Río Grande de San Miguel y en parte de Usulután y el área norte concentrándose en Morazán. En el área sur, la modalidad de altos insumos-altos rendimientos de la producción ganadera está bien establecido. Los grandes ganaderos cultivan forraje en tierras de pastizales para convertirlo en pastizales controlados y combinado con alimentación suplementaria en los establos para una mayor productividad. Las razas están bien mejoradas. El uso de alimentos concentrados y el ensilaje es común y no hay escasez de agua o alimentos. Los ganaderos sufren, sin embargo, por la competencia con el queso hondureño y nicaragüense. La inundación de los pastizales por desbordes del Río Grande es otra limitante.

Los ganaderos en el área norte enfrentan escasez de agua y alimento. El pastoreo en pastizales naturales más que en pastizales controlados es más común y la producción del ensilaje acaba de comenzar en algunas áreas. Experimentan sequías aún en la época lluviosa. Además de la competencia con el queso de Honduras y Nicaragua, la dependencia del intermediario para el mercadeo es otra limitante.

(2) Gran abandono y baja productividad de la cosecha

La Región Oriental tiene las tierras bajas más extensas potencialmente adecuadas para la producción de cultivos, p. ej., el 70.5% de las tierras nacionales Clase I (Subsección 2.2.4). La mayoría de tierras son adecuadas para la producción de cultivos de altura y varios frutales, incluyendo las laderas en el área norte. Las tierras altas con un clima fresco son apropiadas para la producción de vegetales. Esos potenciales, sin embargo, no están bien desarrollados y la gente de la región consume altas cantidades de productos agrícolas importados de Honduras y Nicaragua. El maíz es producido predominantemente como grano alimenticio junto con el maicillo y en menores rendimientos. La caña de azúcar es prácticamente el único cultivo comercial cosechado en áreas considerables. En su mayoría, los árboles frutales están abandonados debido a la falta de mercado y a la falta de mano de obra resultado de la emigración. Algunas tierras bajas están sujetas a las inundaciones habituales, dificultando cualquier uso productivo del suelo aparte del pastoreo.

Para promover la producción de frutales, una solución puede ser la especialización en unas pocas frutas seleccionadas basándose en lo adecuado del suelo y en las oportunidades de mercado. Los árboles frutales en las laderas del norte servirían efectivamente para una reforestación productiva. Para producir las frutas seleccionadas en cantidad y calidad comerciables, la organización de los granjeros debe ser un prerrequisito junto con la extensión y

la capacitación.

La promoción de la producción de vegetales en las tierras altas del norte está sujeta al desarrollo del mercado urbano dentro de la región. Al respecto, la producción de vegetales en la parte norte de la ciudad de La Unión parece ser prometedora, ya que se espera su rápido desarrollo cuando el puerto sea reactivado. La producción de vegetales orgánicos pudiera perseguirse para atraer a las comunidades internacionales locales conscientes de la salud. La caña de azúcar es apropiada para las condiciones climáticas de la región y su expansión es condicional a lo adecuado del suelo y a la completa utilización de las oportunidades del proceso, incluyendo la producción de alimento de alta calidad, licor y energía a partir de la melaza.

(3) Recursos hídricos ricos pero subutilizados

Aparte de la región norte del Lempa, la Región Oriental es la única drenada por un río importante, el Río Grande de San Miguel. Los recursos hídricos del Río Grande, sin embargo, no se usan ni se manejan adecuadamente. La degradación forestal agrava las inundaciones habituales en la cuenca baja y las sequías ocurren en la cuenca alta aún durante la época lluviosa. La irrigación es muy limitada en toda la cuenca. El desarrollo de la fuerza hidroeléctrica a una mayor escala no es viable debido a la topografía. La degradación de la calidad del agua del río es otra preocupación. Las municipalidades que constituyen la cuenca del Río Grande están planeando tomar medidas para la eliminación de los desechos sólidos y para tratar adecuadamente las aguas residuales a través de esfuerzos conjuntos

Un enfoque concentrado en la cuenca es indispensable para tratar los problemas de calidad y cantidad de la cuenca del Río Grande. Los esfuerzos que las asociaciones municipales están llevando a cabo son encomiables. La Laguna de Olomega debe tomarse como una parte integral del sistema del Río Grande.

El desarrollo del riego en la cuenca debe perseguirse bajo la forma de irrigación suplementaria para hacer un acercamiento entre las sequías durante la época lluviosa y extender la época de cultivo por unos pocos meses, más que irrigar los cultivos en medio de la estación seca. Actualmente, algunos agricultores en áreas más favorables río abajo producen segundas cosechas eficazmente utilizando la humedad residual en el suelo al comienzo de la estación seca. El riego suplementario, grande y pequeño, puede usar varias fuentes de agua, incluyendo pequeños reservorios, estanques, manantiales y aguas subterráneas.

(4) Fuerza organizativa

La gente en la Región Oriental parece ser más organizada, lo cual es presumiblemente un reflejo de la solidaridad durante la guerra civil. Esta es una ventaja que puede ser utilizada para el desarrollo. Iniciativas que se están llevando a cabo por asociaciones municipales y otros movimientos organizados asegurarán la viabilidad del desarrollo participativo. La fuerza organizativa está presente también entre los empresarios en San Miguel y Santa Rosa de Lima y

los ganaderos en San Miguel. Esto ayudará a asegurar la asociación equitativa con inversionistas externos para cualquier acuerdo de empresas conjuntas.

Pequeños esquemas de riego suplementario pueden ser construidos, operados y mantenidos por agricultores organizados. Naturalmente, la organización adecuada de los agricultores es un prerrequisito para la asignación del agua y el manejo del agua en el cultivo. La viabilidad de tales acuerdos se manifiesta, p. ej., por la asociación de irrigadores en Hacienda Nueva, Usulután. Los agricultores organizados pueden asumir la adquisición conjunta de insumos agrícolas y el mercadeo conjunto de sus productos. Esto puede demostrar que es una forma efectiva de establecer productos especiales aún para la exportación.

La fuerza organizativa puede extenderse también hasta los salvadoreños en el extranjero. Actualmente, la Región Oriental depende grandemente de las remesas que ellos envían. Si bien las remesas tienden a ser usadas mayormente para fines de consumo, los casos de salvadoreños en el extranjero y otros que han regresado contribuyendo a inversiones tampoco son raros. Unos pocos ejemplos son una granja turística/experimental en Monteca, un hotel en Meanguera, y un mejoramiento de carretera en Olomega. Nuevos mecanismos pueden ser presentados para aumentar la porción de remesas del extranjero usadas para inversiones en vez de consumo.

(5) Preocupaciones ambientales y turismo

La Región Oriental tiene los más diversos recursos ambientales que comprenden desde montañas volcánicas hasta áreas costeras e islas, desde parte del corredor biológico centroamericano a las tierras húmedas de las costas incluyendo el área de la Bahía de Jiquilisco y la Laguna El Jocotal y desde las tierras altas con su clima frío hasta el clima caliente y húmedo de las tierras bajas. La protección y la mejora de esos recursos y su uso efectivo para las actividades productivas son esenciales para el desarrollo sostenible de la Región Oriental. Las preocupaciones de la gente local y de las municipalidades sobre esos aspectos están reflejadas, entre otras, en asociaciones municipales para el tratamiento conjunto de desechos sólidos y en actividades organizadas para promover el turismo en las diferentes áreas de la región.

Para el manejo adecuado de los desechos sólidos, el relleno sanitario es la medida más novedosa que también debe aplicarse también en la Región Oriental, por principio. La separación desde la fuente de los de los diferentes tipos de desechos es también común en los países desarrollados y en algunos países en vías de desarrollo, pero los niveles adecuados de separación varían dependiendo de las condiciones locales. Al menos, la separación de los desechos no-biodegradables debería ser establecida como una norma y los desechos hospitalarios deberían ser separados y tratados en cualquier caso. El aumento de la conciencia de la gente es un componente importante en cualquier programa de manejo de desechos sólidos.

El turismo en la Región Oriental puede perseguirse con el concepto de un turismo alternativo

más que como un turismo masivo. El eco-turismo, el agro-eco-turismo y el turismo rural tal como son concebidos por varios promotores turísticos están en la dirección correcta. Un siguiente paso sería el desarrollo de productos turísticos, con un nombre si es posible, en la forma de circuitos turísticos, combinando diferentes objetivos turísticos. Esto es principalmente para el turismo interno. Para el turismo internacional, la industria de los cruceros puede desarrollarse a lo largo de la costa del Pacífico de Centro América con un Puerto de la Unión reactivado como base, aunque las paradas dentro de El Salvador pueden ser limitadas, tales como la Bahía de Jiquilisco en la Región Oriental.

(6) Infraestructura clave para enlazarse con otras regiones

La Región Oriental no se ha beneficiado mucho de los enlaces con otras regiones y la falta de una infraestructura clave es un factor de estas comunicaciones débiles. Esta situación se empeoró por su separación física y política durante la guerra civil. La región Occidental tiene el puerto de Acajutla y la región de El Bálsamo (La Libertad) se beneficia desde su ubicación a lo largo de la ruta principal que conecta el puerto y el RMSS. Las tres regiones centrales, El Bálsamo, Sur-central (Comalapa) y el RMSS y Cuscatlán, se benefician por su proximidad con la capital. Un ejemplo específico es la predominancia del maíz híbrido. La región Sur-central tiene el aeropuerto internacional.

La reactivación del puerto de La Unión y la carretera longitudinal norte cambiarán esta situación de una manera drástica. Para hacer que esos cambios beneficien lo más posible a la población local y lograr el desarrollo sostenible de la Región Oriental como un todo, su estructura espacial necesita ser fortalecida. Esto debería incluir el fortalecimiento seleccionado de las funciones urbanas tal como se indica, la total rehabilitación de la Carretera Panamericana y el mejoramiento de la productividad del suelo a través de un manejo adecuado de los recursos hídricos y del suelo y el uso racional del suelo.

Esos cambios físicos necesitan ser apoyados por acuerdos institucionales que permitan la planificación, implementación y manejo eficaz del desarrollo espacial. La reforma administrativa en curso con asociaciones municipales como micro-regiones debería continuarse en este contexto, junto con el aumento de la participación de la población. Especialmente para el puerto de La Unión y su interior, un nuevo mecanismo institucional debe ser planteado para permitir la participación de la población en el manejo del desarrollo.

3.3 Objetivos y Estrategia para el Desarrollo de la Región Oriental

3.3.1 Estructura de los problemas

Las condiciones existentes en la Región Oriental han sido analizadas por sectores durante el primer trabajo de campo. La posición y las características de la Región Oriental han sido aclaradas tal como se ha resumido en las secciones previas. Algunas características positivas de

la Región Oriental se han hecho notar en relación con otras regiones. Aún así, la Región Oriental enfrenta varios problemas, los cuales combinados pueden trabajar como limitantes del desarrollo regional.

Muchos de estos problemas están interrelacionados para causar los fenómenos indeseables observados. Un análisis de la estructura de los problemas es un método para aclarar estas interrelaciones de una manera macroscópica. El análisis, usualmente llevado a cabo durante la fase inicial de la planificación, permitirá una amplia perspectiva sin entrar en detalles para identificar más factores esenciales y los problemas más graves que serán aliviados a través de esfuerzos planificados de desarrollo. Este análisis se utiliza aquí para definir los objetivos de desarrollo y las estrategias básicas para el desarrollo de la Región Oriental.

Un análisis de la estructura de los problemas fue conducido por la Región Oriental y los resultados se muestran en la Figura 3.1. En la figura se muestran los factores de los problemas y fenómenos más importantes, expresados en términos genéricos que implican muchos los problemas específicos en diferentes sectores. La figura muestra también solamente las principales interrelaciones entre ellos.

Tal como se muestra en la Figura 3.1, muchos problemas tiene sus raíces en el abandono comparativo de administraciones pasadas y en los efectos posteriores a la guerra civil. La mala distribución de los recursos hídricos tanto en el tiempo como en el espacio es otro problema inherente que enfrenta la Región Oriental. Los otros dos problemas son más institucionales que físicos: manejo y desarrollo inadecuado de los recursos del suelo e hídricos y una administración y finanzas local débiles.

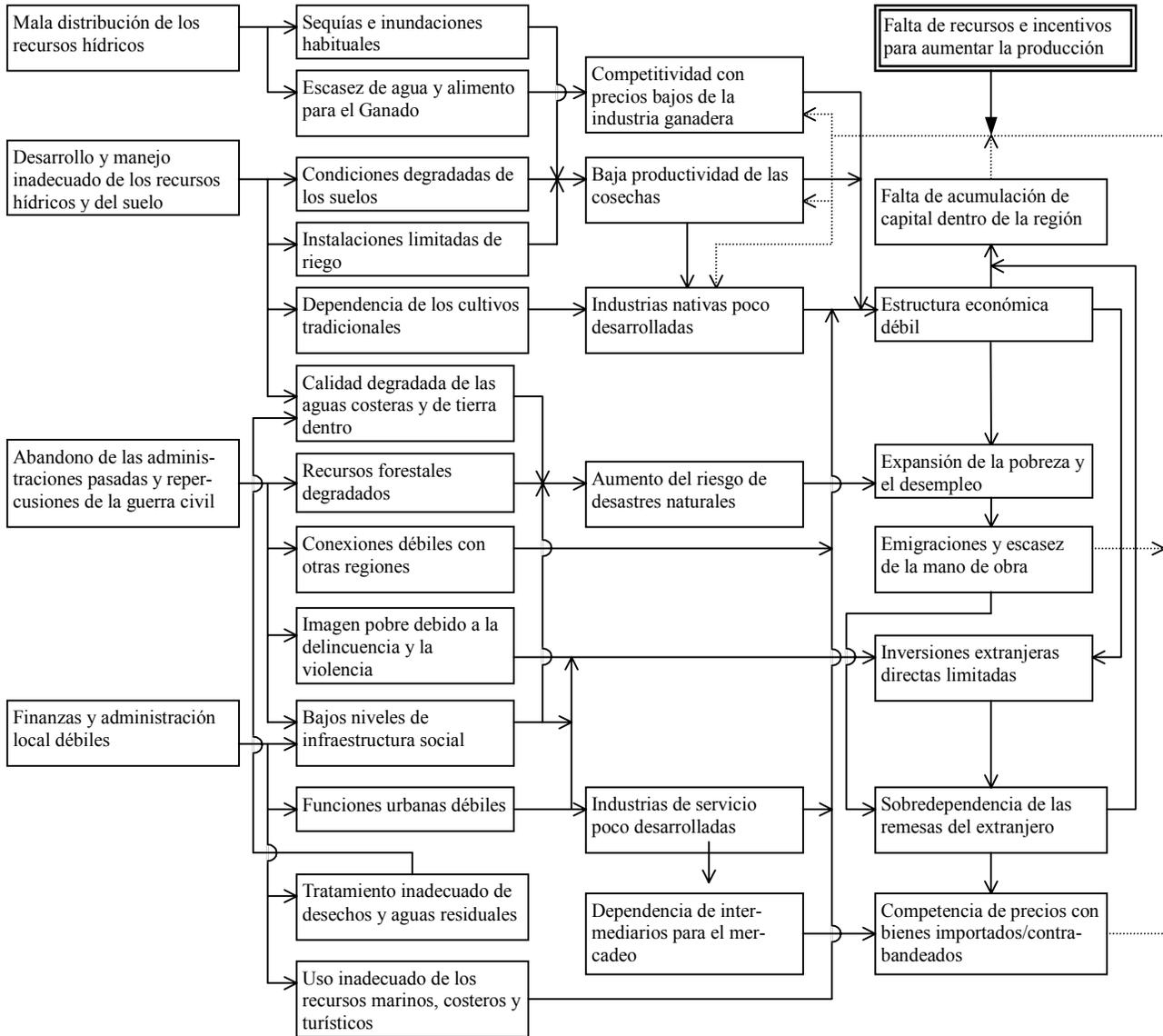
(1) Fenómenos de los problemas más graves

En la Figura 3.1 se identifican los fenómenos de los problemas más graves de los sectores económico, social y ambiental. El problema principal del sector económico se resume como una estructura económica débil causando la expansión de la pobreza y el desempleo y la emigración y la escasez de mano de obra resultantes así como también la sobredependencia de las remesas del exterior y la falta de acumulación de capital dentro de la Región. La estructura económica débil se refleja principalmente en la baja productividad de los cultivos con una producción limitada, bajos precios competitivos de la industria ganadera, industrias nativas e industrias de servicios subdesarrollados. La conexión débil con otras regiones debido a la falta de infraestructuras principales y la segregación durante la guerra civil, el uso inadecuado de los recursos marinos, costeros y de turismo también contribuyeron a esto.

El problema principal en el sector social está representado por la expansión de la pobreza y el desempleo junto con la emigración, lo cual debilita los lazos y valores familiares. El incremento del riesgo de desastres naturales de varios tipos, causados entre otros por los recursos forestales degradados, calidad degradada de las aguas tierra adentro y costeras, bajos

niveles de infraestructura social, son causa y efecto de la expansión de la pobreza. El índice de pobreza aumentó después de los terremotos del año 2001, por ejemplo, pero es también verdad que la pobreza vuelve a las personas más vulnerables a los desastres naturales.

Figura 3.1. Estructura de los Problemas en la Región Oriental



Fuente: Equipo de Estudio de JICA.

El problema principal en el sector ambiental se expresa como la calidad degradada del medio ambiente representado por la reducción de la fertilidad del suelo, recursos forestales degradados, problemas en la calidad del agua y tratamiento inadecuado de los desechos y de las aguas residuales. Tal como se observa en la Figura 3.1, esos problemas se identifican en los niveles relativamente bajos de la estructura de los problemas comparado con los fenómenos del problema económico y social.

Tal como se muestra en la Figura 3.1, la estructura económica débil causa la expansión de la pobreza y el desempleo, resultando en la emigración y en la escasez de mano de obra y en la falta de acumulación de capital dentro de la Región. Esos problemas, a su vez, se vuelven factores causantes de la baja competitividad de precios de la industria ganadera, la baja productividad de las cosechas y el subdesarrollo de las industrias locales para crear un “ciclo vicioso” conectándose de nuevo con la estructura económica débil. Este ciclo vicioso tiende a ser continuo sin intervención ya que la población local carece de incentivos y recursos para aumentar la producción, tal como se indica en la Figura 3.1.

(2) Factores de los problemas fundamentales

Tal como se observa en la Figura 3.1, se identifican cuatro problemas fundamentales. De estos, la mala distribución de los recursos hídricos es un problema inherente, el cual puede ser superado solventando otros problemas; el manejo y desarrollo inadecuado de los recursos hídricos y del suelo son el verdadero problema. El abandono por parte de las administraciones pasadas y los efectos posteriores de la guerra civil típicamente se muestran en el suministro insuficiente de infraestructura básica. Esta situación no solo priva a la población local del suministro adecuado de los servicios sociales básicos, sino que también tiene efectos de gran alcance a través de debilitar las condiciones locales de la Región Oriental para el desarrollo industrial y la atracción de la inversión. Mejorar esas condiciones es el tema principal del desarrollo de la Región Oriental. Para lograr esto, se debe abordar también otro problema fundamental de una débil administración y finanzas locales.

Por lo tanto, se han identificado tres factores de los problemas fundamentales, los cuales deben ser temas principales para los esfuerzos de planificación del desarrollo. Estos son (i) el desarrollo y manejo inadecuado de los recursos hídricos y del suelo, (ii) el suministro insuficiente de la infraestructura y servicios básicos y (iii) la débil administración y finanzas locales.

3.3.2 Aprovechamiento de oportunidades

Mientras que la Región Oriental enfrenta problemas complejos múltiples, tal como se analizó anteriormente, también están emergiendo nuevas oportunidades las cuales pueden afectar el desarrollo de esta Región. Estas se deben principalmente al establecimiento del Puerto de La Unión, a la próxima conclusión del TLCCA con los Estados Unidos y la promoción del PPP. Las condiciones para aprovechar esas oportunidades se dirigen al establecimiento de objetivos de desarrollo y estrategias básicas para el desarrollo de la Región Oriental. En la Sección 7.3 se sugieren oportunidades específicas para desarrollo.

El establecimiento del puerto de La Unión ampliaría las oportunidades para nuevas actividades económicas relacionadas con la importación y la exportación así como también aquellas relacionadas directamente con las operaciones portuarias. Estas incluyen varios procesos para

fines de exportación, actividades basadas en recursos locales para la exportación, procesamiento y distribución de bienes y materiales importados y actividades de servicio relacionadas tales como servicios de logística.

El TLCCA con los Estados Unidos afectaría las ventajas comparativas de varias actividades económicas y productos existentes en El Salvador y en la Región Oriental. Puede inducir también a nuevas actividades económicas incluyendo aquellas que serán transferidas desde otras áreas de Centro América. Mientras que el TLCCA puede incrementar la exportación de algunos productos salvadoreños a los Estados Unidos (p. ej., aquellos para los salvadoreños que viven en dicho país), la producción de vegetales, frutas y productos lácteos puede verse afectada negativamente a menos que su productividad y calidad sean mejoradas.

El PPP mejoraría las infraestructuras trans-territoriales tales como carreteras, la electricidad y las telecomunicaciones y también integraría varias instituciones entre los países centroamericanos. De cualquier modo, los costos de transacción entre esos países serían reducidos, facilitando el establecimiento de ventajas comparativas de esos países, respectivamente.

Con el fin de aprovechar esas oportunidades para el desarrollo de la Región Oriental, la capacidad de los recursos en la región necesita ser mejorada enormemente, abarcando los recursos humanos tanto como los recursos hídricos y del suelo. El TLCCA afectaría la competitividad de los productos agrícolas más significativamente. Para asegurar la competitividad de los productos agrícolas producidos en la Región Oriental después del TLCCA, la capacidad de los recursos hídricos y del suelo necesita mejorarse a través de un manejo apropiado y es necesario capacitar y equipar a los recursos humanos con nuevas técnicas.

También, la estructura espacial debe fortalecerse para aprovechar totalmente el puerto de La Unión actualizando la infraestructura relacionada de transporte y otras instalaciones de terminales para activar las interacciones económicas dentro de la región y con otras regiones y países vecinos. La iniciativa del PPP debería ser utilizada efectivamente para mejorar y actualizar las infraestructuras inter-territoriales clave.

3.3.3 Objetivos de desarrollo regional

Los objetivos para el desarrollo de la Región Oriental se definen abordando los fenómenos de los problemas más graves anteriormente identificados en los sectores económico, social y ambiental. El principal problema económico se ha identificado como la estructura económica débil debido a la baja productividad de las cosechas, baja competitividad de la ganadería, industrias locales poco desarrolladas, uso inadecuado de los recursos marinos, costeros y turísticos y la débil conexión con otras regiones. El principal problema social se ha identificado como la expansión de la pobreza y el desempleo junto con la emigración. El principal

problema ambiental se ha identificado como la calidad degradada del ambiente, particularmente del agua y del régimen del suelo relacionado.

A continuación se definen tres objetivos correspondientes a estos problemas económicos, sociales y ambientales, respectivamente:

- (1) Fortalecer la estructura económica regional a través del mejorar la productividad agrícola para la competitividad de precios, establecimiento de industrias competitivas y promoción de servicios enlazados con funciones urbanas más fuertes;
- (2) Aliviar la pobreza y reducir el desempleo a través del desarrollo humano e institucional que permitirá la utilización de oportunidades emergentes asociadas con la reactivación del puerto de La Unión; y
- (3) Restaurar y aumentar la calidad ambiental y la capacidad de los recursos para apoyar las industrias locales, reducir la vulnerabilidad a los desastres naturales y mejorar el esparcimiento para la población local y los visitantes.

3.3.4 Estrategia básica para el desarrollo de la Región Oriental

La estrategia básica para el desarrollo regional indica las directrices generales comúnmente perseguidas para esfuerzos de desarrollo en diferentes sectores y áreas. Puede establecerse eficazmente abordando los factores fundamentales del problema que están en la raíz de muchos problemas específicos, mientras se utiliza eficazmente las oportunidades emergentes presentadas por el puerto de La Unión, el TLCCA con los Estados Unidos y el PPP. Los tres factores de los problemas fundamentales en la Región Oriental identificados en la Subsección 3.3.1 son: (i) desarrollo y manejo inadecuado de los recursos hídricos y del suelo, (ii) suministro insuficiente de servicios e infraestructura básicos y (iii) débil administración y finanzas locales.

Correspondiendo a esos factores de los problemas fundamentales, la estrategia básica para el desarrollo de la Región Oriental puede establecerse con los siguientes componentes:

- 1) Manejo y desarrollo de los recursos hídricos y del suelo, particularmente del Río Grande de San Miguel y las zonas de captación superiores en el norte;
- 2) Fortalecimiento de la estructura espacial con el establecimiento de instalaciones de infraestructuras clave capitalizadas en el puerto de La Unión, fortalecimiento selectivo de funciones urbanas y la reconversión del uso del suelo; y
- 3) Desarrollo humano e institucional basado en el fortalecimiento del gobierno local y en la organización y participación de la población.

Capítulo 4 AMBIENTE COMPETITIVO DE EL SALVADOR Y ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN DE LA EXPORTACIÓN Y LA INVERSIÓN

4.1 Ambiente Competitivo de El Salvador

La estructura macroeconómica de El Salvador fue examinada en la Sección 2.1 en comparación con los países centroamericanos y algunos otros países. En esta sección, se examina el ambiente competitivo de El Salvador desde otros varios puntos de vista en comparación con otros países, incluyendo la disponibilidad y el costo de algunos servicios públicos, la calidad y el costo de los recursos humanos y los incentivos disponibles en zonas libres. Las implicaciones de las remesas familiares y el TLCCA en curso con los EE.UU. también son mencionadas.

4.1.1 Comparación por índices relacionados con la inversión

En la Tabla 4.1 se compara a El Salvador con los países de Centro América y con México con índices que pueden afectar la competitividad para atraer la inversión extranjera. La penetración telefónica en El Salvador es mucho mayor que en los países vecinos de Guatemala, Honduras y Nicaragua y solo ligeramente menor que en México. La densidad de la telefonía móvil en El Salvador es más que el doble de alta que en Costa Rica, compensando con la mucha más baja penetración de líneas fijas. Las tarifas por servicio de internet también son relativamente bajas en El Salvador. La tarifa por llamada local es más baja en El Salvador que en la mayoría de los otros países de la región, excepto Costa Rica. Las tarifas de electricidad en El Salvador son las más bajas de todos los países comparados para la mayoría de las categorías de usuarios, excepto los usuarios residenciales, para los cuales Guatemala y Costa Rica aplican tarifas más bajas.

Tabla 4.1. Comparación de El Salvador con Países Seleccionados por Índices Relacionados con la Inversión

		El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Costa Rica	Panamá	México
(1) Tarifa eléctrica (gran uso industrial)	US¢/kWh (2002)	7.92	12.21	9.20	10.40	8.66	9.55	n.a.
(2) Líneas telefónicas principales	por 1,000 (2000)	100	57	46	31	249	n.a.	125
(3) Teléfonos móviles	por 1,000 (2000)	118	61	24	18	52	n.a.	142
(4) Tarifa de llamada local	US¢ (2002)	2.0	4.5	2.6	2.5	1.0	3.4	n.a.
(5) Tasa de alfabetización	% (2000)	88	89	89	91	98	n.a.	97
(6) Tasa de matrícula en escuela secundaria	% (1999) (2000)	37.7 (2000)	25.0	33.0	49.0	48.5	62.5	64.0
(7) Salario mínimo	US¢/ms (1998) (2003)	144.5 (2003)	91.1	57.3	n.a.	196.5	212.1	82.0
		144.0	112.8	148.8	84.0	n.a.	n.a.	146.4

Fuentes: (1) *El Diario de Hoy*, Noviembre 15, 2002; (2), (3), (4), (6) Banco Mundial, *World Development Indicators*, 2002; (5) FUSADES, *Crecimiento con Participación*, 2000; (7) PROESA.

En cuanto a índices relacionados con los recursos humanos, El Salvador es menos favorable con la tasa de alfabetismo más baja y la tasa de participación en educación secundaria menor que Nicaragua y que Costa Rica, Panamá y México. La educación superior en El Salvador está comparativamente más enfocada en la ingeniería y la tecnología, pero el gasto en educación a nivel terciario como un porcentaje del PIB es bajo aún de acuerdo con los estándares centroamericanos. El salario mínimo en El Salvador solía ser comparativamente alto para el nivel de su desarrollo económico, más alto que en México en 1998. Como resultado de mantener efectivamente el salario mínimo, El Salvador es ahora más competitivo en ese aspecto que la mayoría de los países comparados, excepto Guatemala y Nicaragua.

Los costos típicos de insumos de producción son comparados en la Tabla 4.2 entre San Salvador y algunas ciudades en otros países más desarrollados de la región. Solamente para algunos ítems de insumo, los costos son más bajos en San Salvador que en otras ciudades tales como el salario de obreros, parques industriales para arrendamiento y la gasolina regular. La tasa básica de impuesto sobre la renta corporativo es también la más baja en El Salvador, aunque el impuesto al valor agregado es el más alto. En general, los costos de insumos en San Salvador son comparables a los de otras ciudades, aunque ninguna de las condiciones es superior.

4.1.2 Medidas de promoción existentes

El Ministerio de Economía formuló la estrategia nacional para fomentar y atraer inversiones y bajo la estrategia se creó PROESA en el año 2000 como una agencia de promoción de inversiones y ONI, un centro de ventanilla única para registro de inversiones. Entre las medidas de promoción de inversiones se encuentra la estructura simple de impuestos en general y generosos incentivos ofrecidos a los establecimientos en las zonas de libre comercio.

(1) Incentivos para zonas libres

Los incentivos para las zonas libres en El Salvador incluyen la exención del impuesto sobre la renta, impuesto al valor agregado (IVA) e impuestos municipales durante 10 años, así como de derechos de importación de maquinaria y equipo, bienes intermedios y materias primas. Hay una opción para vender productos en el mercado local y en Centro América hasta un 15% de la producción, excepto textiles y ropa. Hay incentivos adicionales como la depreciación acelerada de bienes de capital y la eliminación del impuesto sobre las ganancias de capital. El régimen de zonas libres en El Salvador permite a las compañías de servicio ubicarse dentro de las zonas libres. Por lo tanto, industrias tales como los centros de llamadas, BPO e industrias relacionadas con logística pueden también disfrutar de estos incentivos.

Tabla 4.2. Comparación de Costo para Insumo de Producción

	Tijuana, México		San José, Costa Rica		Panamá		San Salvador	
	US\$	Comentario	US\$	Comentario	US\$	Comentario	US\$	Comentario
Salario:								
Trabajador	634-1,020	Ave.	350.38		350		200-232	ZL El Pedregal
Ingeniero	1,219-2,037	Incl. beneficios	1,094.92		1,000		1000-1500	ZL El Pedregal
Gerente	2,204-5,192		1,313.91		500		1000-2515	ZL El Pedregal
Tierra:								
Parques industriales (compra)	34	Nordika I.E.	75		15-350		50	ZL El Pedregal
Parques industriales (arriendo)	50.5	Nordika I.E.	4.1		3.5++		1.25	
Oficina (arriendo)	15	Torres Gemelas	18.56		10++		20	WTC
Telecomunicaciones:								
Cargo de instalación línea telefónica	405.48		78.54		40		335.75	TELECOM
Cargo básico mensual teléfono	24		4.67		2.5-29	0.04/min	13.71	TELECOM
Cargo por marcado internet	23.8	Mensual	25		20	Mensual	67.8	TELECOM
Banda ancha de internet	493	Mensual	500		44.95-49.95	Mensual	360	TELECOM
Electricidad:								
Uso industrial (por kWh)	0.05		0.08		0.11		0.07	SIGET
Uso general (por kWh)	0.15		0.04		0.12		0.07	SIGET
Agua:								
Uso industrial (por m ³)	2.4		1.13		1.15	Industria	0.39	ANDA
Uso general (por m ³)	0.43		0.21		0.8		0.23	ANDA
Gas:								
Uso industrial (por m ³)	0.08/ℓ		0.19/ℓ		130	500lb	0.25/ℓ	Propano
Uso general (por m ³)	0.32/ℓ		0.20/ℓ		26	100lb		
Gasolina: Regular (litro)								
	0.62		0.45		0.43	US\$1.61/gal.	0.41	
Embarque: Contenedor (40pies)								
	1,650	LB*-Yokohama	2,680	Limón-LB*	5,737	Panamá-LB*	3,750	El Salvador-LB*
Impuesto:								
Impuesto sobre la renta corporativo (tasa básica)	35%		30%		34%		25%	
IVA	10%		13%		5%		13%	

*LB=Long Beach/Los Angeles, CA, US.

Fuente: JETRO, *Tsusho Koho (JETRO Daily)*, Abr. 19, 2002.

Tabla 4.3. Comparación de Incentivos Aplicables en Zonas de Libre Comercio

Incentivo	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Panamá
Exención del impuesto sobre la renta	Sí 10 años ¹	Sí 15 años	Sí 15 años	Sí ²	Sí	Sí 50%
Exención de impuestos sobre patrimonio/activos	Sí 10 años	Sí	*	*	*	Sí
Exención de impuestos municipales	Sí 10 años	Sí 10 años	*	Sí 10 años	Sí	*
Exención de impuestos de importación sobre maquinaria y/o materias primas	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Exención del impuesto de ventas en ciertas operaciones	Sí	No	No	Sí	Sí	Sí
Exención del impuesto sobre transferencia de bienes raíces/impuestos sobre bienes raíces	Sí 10 años	Sí	Sí 5 Años	*	Sí	Sí
Exención del impuesto al valor agregado (IVA)	*	Sí	Sí ⁵	*	*	*
Ventas al mercado local	Hasta 40%	Sí	Hasta 20%	Sí	Sí	Sí (restringida a Zona Libre de Colón)
Otros	- Dos clases de acuerdo con ubicación de la zona libre - Bonificación a zonas libres situadas en zonas menos desarrolladas ³ - Asistencia del Ministerio de Trabajo ⁴	- Permite operaciones comerciales. p. ej., centro de distribución en zona libre - Los mismos incentivos para centros de llamadas		- País de zona libre - Permite 100% de propiedad extranjera - Mejores puertos en Centro América		

¹ Porcentaje de exención de acuerdo con la ubicación: A las empresas ubicadas en zonas de relativamente menor desarrollo se les concede el 100% de exención por 12 años y el 50% en los siguientes 6 años; a las compañías de exportación comercial y compañías no productivas ubicadas en una zona de relativamente mayor desarrollo se les concede el 100% de exención por 4 años y el 50% en los siguientes 2 años; mientras que a las situadas en zonas de relativamente menor desarrollo, la exoneración del 100% es para 6 años y el 50% en los siguientes 4 años.

² Exención por 20 años para compañías operadoras e indefinida para otras compañías.

³ Las compañías tienen derecho a recibir una bonificación igual al 15% de la suma total de salarios pagados en el año anterior de acuerdo con una lista certificada reportada al Banco Costarricense de Seguridad Social.

⁴ El Ministerio de Trabajo ofrece capacitación para el personal y asesoría y asistencia a las compañías, etc.

⁵ Exención sobre bienes transferidos entre ZLs dentro de Guatemala

*Básicamente "No" con algunas excepciones

Los incentivos aplicables a establecimientos en las zonas de libre comercio entre El Salvador y los países vecinos se comparan en la Tabla 4.3. Básicamente, existe poca diferencia significativa entre los sistemas de incentivos en estos países. La exención de varios impuestos nacionales es más o menos común en todos los países. La exención del impuesto municipal no es permitida en Guatemala y Panamá. Las ventas en el mercado local son permitidas en todos los países pero a diferentes grados.

Incentivos específicos de la región no son permitidos en ningún país excepto en Costa Rica que tiene dos diferenciaciones de acuerdo con la ubicación de las zonas libres. El Salvador permite operaciones comerciales en la zona libre, tales como centros de distribución. También los centros de llamadas pueden obtener los mismos incentivos en El Salvador.

(2) Actividades de promoción

PROESA

Para atraer inversiones directas extranjeras, PROESA primero envía materiales promocionales a los inversionistas potenciales por correo directo, por teléfono o por correo electrónico. Luego, PROESA organiza visitas a los países con inversionistas que han expresado interés en invertir en El Salvador y proponen posibles destinos.

PROESA da seguimiento al procedimiento para que los inversionistas tomen sus decisiones de inversión. El desempeño de PROESA en la promoción de inversiones se resume en la Tabla 4.4.

Tabla 4.4. Resultados de la Promoción de Inversiones de PROESA, Julio 2000-Julio 2003

Sector	No. de firmas	Empleo directo
Textiles y ropa	64	23,523
Electrónica	1	300
Manufactura	5	175
Agro-industria	5	1,514
Centros de distribución y otros	20	2,342
Total	95	27,854

Fuente: PROESA.

PROESA lanzó en julio de 2002 una campaña llamada “El Salvador Trabaja” para promover a El Salvador en el extranjero y atraer inversiones hacia el país, usando la reputación del país como poseedor de una fuerza de trabajo leal y trabajadora. También hace hincapié en que el país es una de las economías mundiales más competitivas y enfocadas hacia el mercado ya que la Heritage Foundation y el Wall Street Journal han situado a la economía salvadoreña como una de las dos economías más abiertas en América Latina.

ONI

ONI facilita la autorización para que los inversionistas establezcan operaciones, les asesora sobre los requisitos legales y proporciona procedimientos simplificados. El único procedimiento para que un inversionista registre inversiones extranjeras es solicitar el registro con fotocopias de los instrumentos legales de su compañía, un formulario indicando el monto de divisas ingresadas al país o evidencia del banco a través del cual efectuó la transferencia de fondos y una copia de los balances generales iniciales en caso que la inversión ha sido efectuada en moneda extranjera. El inversionista puede solicitar a ONI que emita su Número de Identificación Tributaria (NIT), la tarjeta de IVA, el Número de Identificación Patronal (NIP),

la matrícula de comercio, el registro de compañía, registro de balances generales y estatus residencial (temporal o permanente)/tarjetas de identificación de extranjero residente.

4.1.3 Remesas familiares

No solo El Salvador sino también otros países de América Latina y el Caribe reciben considerables remesas familiares, tal como se muestra en la Tabla 4.5. El Salvador está en tercer lugar en el monto de las remesas, después de México y Brasil. Sin embargo, la dependencia de las remesas es más alta en El Salvador ya que da cuenta del 17% del PIB y del 60% del valor total de exportación. Estos ratios son los terceros más altos entre todos los países comparados, después de solamente Haití y Nicaragua, respectivamente.

El promedio mensual de remesas efectuadas por los emigrantes fue de US\$243 para El Salvador, el quinto más pequeño entre los 16 países comparados. Esto es mucho menor que US\$382 para México y US\$367 para Costa Rica (no se muestra debido a datos faltantes). O sea, El Salvador recibe remesas de muchos familiares en el extranjero, cada uno de ellos con relativamente poca capacidad financiera. Sin embargo, la variante en remesas per cápita por emigrante es mucho menor que la variante en ingreso per cápita de los residentes, reflejando una motivación más fuerte de los salvadoreños en el extranjero para efectuar remesas que los costarricenses y mexicanos.

Tabla 4.5. Remesas para América Latina y el Caribe, 2001

País	Remesa (US\$10 ⁶)	% del PIB	% de exportaciones	Promedio mensual remesa/emigrante (US\$)
México	9,273	1.7	6.5	382
Brasil	2,600	0.4	4.0	342
El Salvador	1,920	17	60	243
República Dominicana	1,807	10	27	205
Colombia	1,600	2.1	2.4	259
Ecuador	1,400	9	20	281
Jamaica	967	15	30	n.a.
Cuba	930	5	40	n.a.
Perú	905	1.7	10.6	194
Haití	810	24.5	15	n.a.
Nicaragua	610	22	80	147
Guatemala	584	3.1	16	267
Honduras	460	7.5	17	267
Bolivia	103	1.25	6.71	284
14 países	23,969			

Fuente: Banco de la Reserva Federal de Chicago, *Remesas, Costos y Competencia de Mercado*.

Las instituciones bancarias formales cobran por las remesas hechas a través de ellos, pero el cargo total ha ido decreciendo. Más personas que usan la transferencia bancaria no depositan y usan una tarjeta de débito para consumo de la familia. Tampoco el que recibe necesita una cuenta bancaria para recibir una transferencia de dinero. En el caso de Western Union, una de

las mayores compañías que transmiten dinero, el destinatario solamente necesita mostrar su identificación y reportar un número de referencia. El cargo promedio por remesa es relativamente bajo en El Salvador debido a la dolarización y a sus bien organizadas instituciones bancarias.

4.1.4 TLCCA

(1) Avance reciente

El 8 de enero de 2003, el Representante Comercial de los EE.UU. y los Ministros de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua anunciaron el inicio de negociaciones sobre un acuerdo para eliminar tarifas y otras barreras al comercio de bienes, agricultura, servicios e inversiones entre los EE.UU. y América Central bajo el TLCCA. Las negociaciones a nivel de trabajo para el TLCCA se iniciaron en San José, Costa Rica, el 27 de enero, con relación a asuntos como el acceso al mercado, la inversión, servicio, adquisiciones gubernamentales, derecho a la propiedad intelectual, derecho al trabajo, medio ambiente y resolución de disputas. Los participantes buscaban completar las nueve rondas de negociación en diciembre 2003. Los ministros también acordaron un marco de trabajo especial para tratar inmediatamente los asuntos sanitarios y fitosanitarios relacionados con el comercio agrícola. Este esfuerzo especial se enfocó en resolver tales problemas como la prohibición a la importación de cerdo, aves y productos lácteos provenientes de EE.UU. Cinco grupos negociadores abarcaron temas como el acceso al mercado, la inversión y los servicios, la adquisición gubernamental y la propiedad intelectual; el trabajo y el medio ambiente; y asuntos institucionales como son la resolución de disputas. Un sexto grupo sobre la capacidad de construcción del comercio, se reunió paralelamente a los cinco grupos negociadores.

El TLCCA con los EE.UU. finalmente concluyó el 17 de diciembre de 2003 para dar a los países centroamericanos y a los EE.UU. un mejor acceso a bienes asequibles y para promover las exportaciones y el empleo. La decisión de Costa Rica, sin embargo, todavía está pendiente y se espera que firme en abril de 2004. Este acuerdo hará avanzar la integración regional de Centro América y contribuirá a la labor en el Área de Libre Comercio de las Américas.

(2) Perfil del TLCCA

Los países centroamericanos han estado disfrutando ya del acceso al mercado de los EE.UU. libre de aranceles a través del CBTPA aunque las cuotas y las barreras no arancelarias protegían a algunas industrias de los EE.UU. Por otro lado, estos países tenían barreras arancelarias altas y barreras no arancelarias para las exportaciones de los EE.UU. El TLCCA abrirá estos mercados ya sea en forma inmediata o bajo el programa convenido de reducción arancelaria. El programa general de reducción arancelaria y la regla de origen se tratan a continuación.

Programa de reducción arancelaria

Más del 80% de las exportaciones de bienes industriales y de consumo de EE.UU. se vuelven exentos de derechos inmediatamente y el arancel de los bienes restantes será reducido bajo el programa prescrito en el TLCCA (Representante Comercial de EE.UU., “EE.UU. y los Países Centroamericanos Concluyen un Histórico Acuerdo de Libre Comercio”, 17 de diciembre de 2003). Los bienes de un país dado son clasificados en diferentes grupos de acuerdo con la sensibilidad y competitividad ante los mercados abiertos y cada grupo tiene un programa de reducción arancelaria diferente. El programa de reducción arancelaria para El Salvador y los EE.UU. se resume en la Tabla 4.6.

Tabla 4.6. Programa de Reducción Arancelaria del TLCCA

Período de reducción de derechos	Sector Agrícola		Sector Industrial	
	% de exportaciones desde los EE.UU.	% importaciones hacia los EE.UU.	% de exportaciones desde los EE.UU.	% de importaciones hacia los EE.UU.
Acceso inmediato	53.0	89.0	78.0	99.7
5 años	13.1	0.3	6.9	0.0
10 años	15.6	0.2	15.1	27.0
12 años	1.9	0.0	0.0	0.0
15 años	11.6	6.1	0.0	0.0
15 con cuota	1.3	0.0	0.0	0.0
18 con cuota	0.9	0.0	0.0	0.0
20 con cuota	2.6	4.3	0.0	0.0
TRQ/MFN con cuota	0.1	0.0	0.0	0.0

Nota: TRQ=Tariff rate quota (Cuota de Tasa Arancelaria), MFN=Most Favorite Nation (Nación más favorecida)

Fuente: MINEC, documento explicativo, enero de 2004.

Principalmente a los agro-productos se les otorga períodos de reducción arancelaria más largos (de más de 10 años). Además, si las agro-industrias nacionales en cualesquiera de los países participantes sufren daños significativos como resultado del rápido incremento de las importaciones desde otros países participantes, el país tiene derecho a imponer salvaguardas sobre las aves, queso, mantequilla, leche en polvo, sorbete, lácteos líquidos y otros productos lácteos, cerdo, arroz sin procesar, arroz procesado, frijoles, maicillo, aceite vegetal, carne enlatada, y jarabe de maíz con alto contenido de fructosa.

Regla de origen

Los bienes obtenidos o producidos enteramente en los países que participan en el TLCCA aplican para el comercio libre de aranceles. Los materiales no originarios que se emplean en la producción de bienes con los cambios aplicables en la clasificación de aranceles definida en el TLCCA o los bienes que cumplen con cualquier valor de contenido regional u otros requisitos también pueden ser considerados como bienes originarios del TLCCA.

Un cierto porcentaje de valor de contenido regional es necesario para que algunos bienes sean tratados como bienes originarios del TLCCA. Esta regla se aplica principalmente a los bienes compuestos de varias partes. Se han adoptado métodos simples para calcular el valor de contenido regional. El bien que no sufre ningún cambio en la clasificación arancelaria puede ser considerado aún como originario del TLCCA siempre y cuando el valor de la materia prima y las partes originarias de un área fuera de los países del TLCCA sea menos que el 10% del valor ajustado del bien (cf. la regla del "minimis").

(3) Macro impacto esperado

Se espera que el TLCCA contribuya al libre comercio, a la promoción de inversiones y a la reforma económica en Centro América. El caso de México bajo el TLCNA como un precursor puede ser indicativo del macro impacto del TLCCA en Centro América. La inversión directa extranjera (IDE) en México creció de un promedio anual de US\$3.6 millardos durante 1986-93 a US\$8.9 millardos durante 1994-2000. El valor de exportación promedio creció de US\$93 millardos en el primero a US\$192 millardos en el último de los períodos mencionados. Basado en el impacto del TLCNA en México, se proyecta que el comercio y las inversiones en Centro América crecerán el 7.8% y el 4.1% anual, respectivamente. En consecuencia, el PIB per cápita de la región se espera crezca un 3.6% por año.

Otro efecto sutil del TLCCA sobre Centro América puede ser la mejoría de la imagen de los países centroamericanos de países destruidos por la guerra civil y los desastres naturales a economías abiertas y viables. A través de discusiones en el TLCCA sobre derecho a la propiedad intelectual, asuntos laborales e inquietudes ambientales, un sentimiento de asociación más equitativa puede desarrollarse entre Centro América y los EE.UU.

De las experiencias con el TLCNA, pueden esperarse las siguientes ventajas del TLCCA:

- 1) aumento en la competitividad para la exportación debido a tarifas reducidas;
- 2) reducción de los costos de importación;
- 3) expansión de mercados;
- 4) creación y mantenimiento de un ambiente comercial estable;
- 5) facilidad para establecer una base de negocios para producción y venta y
- 6) incremento en transacciones debido a más viajes de hombres de negocios y mayor movimiento de carga.

Al mismo tiempo, se observan las siguientes posibles desventajas:

- 1) competencia más acentuada para productos nacionales con bienes importados;
- 2) pérdida de intereses creados debido al cambio en las reglas;
- 3) deterioro del ambiente comercial para los que se benefician de mercados protegidos;
- 4) competencia cada vez mayor con las compañías extranjeras en cada país y
- 5) exigencia de cumplir con regulaciones laborales y ambientales.

(3) Impacto en el comercio

El TLC con México y la República Dominicana ha llevado a un incremento significativo en el comercio con esos países. Las exportaciones a México aumentaron de US\$15 millones en 2000 a US\$26 millones en 2001 y a US\$32 millones en 2002 y también las exportaciones a la República Dominicana de US\$12.3 millones en 2001 a US\$22.6 millones en 2002. Los principales productos de exportación incluyen semilla de marañón, aletas de tiburón, galletas, frutas y ropa para México y productos plásticos, medicinas, vajillas, néctar de frutas y galletas para la República Dominicana.

Productos de exportación potenciales

El TLCCA aumentará la exportación de algunos productos salvadoreños a los EE.UU., especialmente aquellos para los salvadoreños en el extranjero. Estos incluyen productos étnicos tales como harina de maíz, frijol rojo, loroco, semita, queso duro y horchata. Los precios de esos productos étnicos vendidos en los EE.UU. son bastante altos comparados con los precios en El Salvador. El Ministerio de Economía ha estimado el valor de exportación potencial de cinco productos étnicos (excepto harina de maíz) en US\$224.5 millones (Tabla 4.7).

El MAG ha identificado los productos potenciales para exportación y los problemas asociados con su exportación. El MAG está fomentando la producción de frutas y vegetales seleccionados y también está apoyando a los sectores de pesca y ganadería para que cumplan con los requisitos del mercado.

Tabla 4.7. Productos Exportables Actualmente Consumidos en los EE.UU.

Producto (unidad)	Volumen (10 ⁶)	Precio de Exportación (US\$)	Total (US\$10 ⁶)
Frijoles rojos (lb)	68.6	0.35	24.0
Loroco (lb)	13.8	1.00	13.8
Semita (paquete)	30.2	2.50	75.5
Queso duro (lb)	44.5	2.25	100.1
Horchata (lb)	27.6	0.40	11.0
Total			224.5

Fuente: MINEC.

(5) Impacto sobre los bienes industriales

Prácticamente todos los productos industriales exportados a los EE.UU. gozarán de cero arancel inmediatamente con únicamente 0.27% de los productos sin registros de comercio en los últimos tres años sujetos a reducción fiscal hasta 10 años. Esta es una ampliación de los beneficios otorgados por la ICC, que solamente permite preferencias de derechos. Los productos que gozarán de estos beneficios incluyen: el atún enlatado en aceite, joyeros, productos textiles y de confección, zapatos, joyería, anzuelos, palas, palas, materiales de empaçado, productos de hierro y acero, etc.

Por otra parte, el 78% de los bienes industriales importados desde los EE.UU. hacia El Salvador tendrán una reducción fiscal inmediata. Ello representa el 77% del comercio de bienes industriales, de los cuales el 90% ya goza de libre comercio con derechos de importación de Nación Más Favorecida. Los productos restantes tendrán reducción fiscal en un período de 5 a 10 años, según la sensibilidad de los productos ante el libre comercio. Para proteger a algunos de ellos durante dichos períodos, se aplicará una reducción fiscal no lineal para reducir el impacto durante los primeros años.

(6) Impacto sobre los bienes agrícolas

De los productos agrícolas, el 89% gozarán de acceso al mercado de los EE.UU. libre de impuestos, que representa el 95% del comercio de El Salvador hacia los EE.UU. Los productos sujetos a esta categoría son: la miel natural, los jugos de fruta (p. ej., durazno, manzana y pera) las gaseosas, la cerveza, las bebidas étnicas (p. ej., horchata, cebada y fresco de chan), los productos étnicos (p. ej., ajonjolí, quesos duros y blandos, semitas, quesadillas, tamales, y pupusas) y las especias. Además, las frutas y vegetales (p. ej., papaya, jícama y loroco), flores y plantas ornamentales, que fueron beneficiadas por la ICC pueden tener un acceso permanente al mercado de los EE.UU. libre de impuestos.

La cuota del azúcar para el mercado de los EE.UU. ha sido aumentada inmediatamente en 24,000TM y aumentará cada año hasta 63,040TM en 2019. Debe observarse que los dulces y otros productos que contienen más del 65% de azúcar (en peso), empacados para venta al menudeo, no son sujetos ni de la cuota ni de los derechos de importación.

El gobierno de los EE.UU. accedió a establecer una oficina de representación del Servicio de Inspección de la Salud de Animales y Plantas (APHIS, por sus siglas en inglés) en El Salvador, responsable de inspeccionar directamente las condiciones sanitarias tanto de plantas como de animales que serán exportados hacia los Estados Unidos. Los productos agrícolas sensibles pasan por períodos de transición y la salvaguarda agrícola especial. De acuerdo con el documento explicativo publicado por el MINEC en enero de 2004, los productos sensibles que están protegidos incluyen:

- Aves: Desgravación fiscal durante 18 años con un período de gracia de 10 años sin desgravación fiscal. Puede implementarse una salvaguarda agrícola durante el período de desgravación fiscal. Para las partes internas del pollo que son más sensibles a las condiciones externas, la desgravación a una tasa de 164.4% comienza en cumplimiento con los consolidados de la OMC.
- Productos lácteos: Desgravación fiscal durante 20 años con un período de gracia de 10. Se garantizará la aplicación de una salvaguarda agrícola especial mientras esté vigente la desgravación fiscal.
- Arroz: Una desgravación fiscal no lineal para 18 años con un período de gracia de 10 años.

- Maíz Blanco: Se ha acordado el acceso libre de impuestos únicamente para una cuota de crecimiento anual.
- Maíz amarillo: Se ha acordado una desgravación fiscal no lineal por 15 años.
- Cerdo: Se ha acordado una reducción tributaria no lineal por 15 años. Se ha asegurado la aplicación de una salvaguarda agrícola especial para el período de desgravación fiscal.

Para el café se había acordado una regla de origen rígida que exige el uso de café producido en los países participantes para el beneficio del tratado. Solamente el café cultivado en América Central o en los EE.UU. tendrá derecho al libre comercio. De igual forma, los productos procesados del café deben estar hechos con dicho café para gozar de los beneficios del tratado.

(7) Impacto sobre los textiles y la confección

El TLCCA le ha dado más flexibilidad a la industria textil y de la confección al mejorar el nivel de preferencia de la ICC. El MINEC espera más inversión, mejoras tecnológicas y aumento en la exportación, generando así más oportunidades de empleo. El MINEC resume los efectos positivos del TLCCA en el sector de la siguiente manera:

- El TLCCA mejorará las preferencias de la ICC ya que cualquier prenda procesada en los países centroamericanos empleando telas e hilos regionales entrará de inmediato a los EE.UU. libre de impuestos.
- La regla de origen específica del TLCCA permite, en la mayoría de los casos, importar fibras (materia prima) para producir hilos, telas y prendas. Ello aumentará las oportunidades de hacer negocios de la industria textil.
- El TLCCA permite la exportación de productos cortados y procesados hechos con telas de los Estados Unidos e hilos de cualquier parte del mundo. El arancel que será impuesto estará basado sólo en el valor agregado en El Salvador.
- El TLCCA permite suministrar materiales incluyendo telas de tejido plano de México y Canadá. Bajo el TLCCA, los productos fabricados con dichos materiales son considerados bienes originados en los países del TLCCA. El límite inicial de los materiales a importar es de 100 millones de m² de tela. Este límite podría aumentar en 100 millones de m² en 2004 a través de la bonificación por aumentar la adquisición de hilos y telas de los Estados Unidos. En el futuro, la cantidad de materiales que puede ser importada puede aumentar en 200 millones de m² cada año sin límite.
- El amplio listado del TLCCA de telas e hilos de bajo suministro y que no se producen en cantidades suficientes, ni en EE.UU. ni en Centro América, ofrece la oportunidad de conseguir dichos productos considerados de suministro bajo desde cualquier parte del mundo y procesarlos y exportarlos a los Estados Unidos sin tener que pagar aranceles por las prendas finales.

(8) Impacto sobre el sector de servicios

El impacto del TLCCA sobre el sector de servicios sería grande ya que la mayoría de las PYMEs operan negocios orientados hacia el servicio. Para beneficiarse con el TLCCA, los empresarios necesitarían conectarse con servicios de exportación, empaque y transporte. Para las industrias de distribución, El Salvador ya está abierto a la inversión extranjera. Los TLCs con otros países no tan abiertos como El Salvador atraerían dichas industrias hacia El Salvador.

4.1.5 Condiciones de seguridad en El Salvador y en la Región Oriental

Como parte del Estudio, se hizo una encuesta sobre seguridad pública en El Salvador enfocada en la Región Oriental, combinando una revisión de datos e informes de estudio existentes, un cuestionario de encuesta con más de 800 muestras y tres discusiones de grupos focales. Se resumen los resultados principales.

De acuerdo con datos de la Policía Nacional Civil (PNC), el número de actividades criminales en El Salvador ha ido declinando en los últimos años: de 61,546 en 2000, 53,110 en 2001 y 44,595 en 2002 a 15,669 en enero-mayo de 2003 (Tabla 4.8). La Región Oriental no es el área con la mayor tasa de crimen en el país. El número total de actividades criminales reportadas en la Región en 2000-02 da cuenta del 18.3% del total nacional, menor que su participación en la población. La tasa de crimen más alta es la de San Salvador con una participación del 36.8%, seguido de La Libertad con el 10.5% y Santa Ana con el 7.7%. Las participaciones de la Región Oriental, sin embargo, son mayores en violencia familiar (20.1%), violación (21.7%), asalto (22.4%), extorsión (22.5%) y homicidio por negligencia (22.7%).

Tabla 4.8. Estadísticas de Crimen Nacional, 2000-2003

Tipo de crimen	2000	2001	2002	2003 (Enero-Mayo)
Robo-hurto	16,565	14,166	11,225	3,775
Robo	10,599	7,740	5,304	1,689
Intimidación	6,278	6,278	5,523	1,999
Asalto agravado	5,583	5,746	4,538	1,876
Hurto de vehículos	4,564	3,464	3,064	804
Homicidio premeditado	2,341	2,207	2,024	955
Daños	1,895	1,841	1,532	600
Robo de vehículos	1,701	1,602	1,864	573
Asalto no intencionado	1,643	2,818	0	0
Homicidio por negligencia	832	993	982	451
Violación forzada	778	818	842	361
Violencia familiar	0	1,521	599	175
Robo/hurto de vehículo cargado de mercadería	795	656	262	112
Extorsión	508	318	374	117
Secuestro	114	49	19	5
Desfalco	23	29	0	0
Intento de homicidio	0	0	5	0
Otros	7,327	2,864	6,438	2,177
Total	61,546	53,110	44,595	15,669

Fuente: Basado en estadísticas de la Policía Nacional Civil.

En la Región Oriental, la tasa de homicidios es mayor que el promedio nacional (56.6 por 100,000 habitantes en 2000) en Usulután (65.6) y en La Unión (62.6) y menor que en San Miguel (53.5) y Morazán (31.1), de acuerdo con la Fiscalía General de la República (Tabla 4.9). Las tasas de otros crímenes violentos son menores que el promedio nacional en los cuatro departamentos (PNC).

Tabla 4.9. Tasa de Homicidio por Departamento, 1999-2000

Departamento	Población		No. de homicidios		Tasa de homicidios por 100,000	
	1999	2000	1999	2000	1999	2000
Ahuachapán	313,327	319,780	246	195	78.5	61.0
Cabañas	151,968	152,842	45	124	29.6	81.1
Chalatenango	195,245	196,583	94	73	48.1	37.1
Cuscatlán	200,844	202,951	100	136	49.8	67.0
La Libertad	662,096	682,092	404	335	61.0	49.1
La Paz	288,022	292,887	226	241	78.5	82.3
La Unión	286,173	289,021	183	181	64.0	62.6
Morazán	172,569	173,499	59	54	34.2	31.1
San Miguel	471,341	480,276	197	257	41.8	53.5
San Salvador	1,936,290	1,985,294	1,107	976	57.2	49.2
San Vicente	159,165	161,105	48	139	30.2	86.3
Santa Ana	541,197	551,259	636	394	117.5	71.5
Sonsonate	439,533	450,116	220	224	50.1	49.8
Usulután	336,541	338,332	280	222	83.2	65.6
Total	6,154,311	6,276,037	3,845	3,551	62.5	56.6

Fuente: Fiscalía General de la República.

De acuerdo con los resultados del cuestionario de la encuesta, los habitantes en la Región Oriental perciben la actividad criminal como su principal problema, identificado por el 27% de los encuestados. Sin embargo, se reportan problemas relacionados con la economía (p. ej., el desempleo, la pobreza, la dolarización, inflación/altos precios, etc.) como el principal problema aún más (una participación combinada del 52%) que todos los problemas relacionados con la actividad criminal combinados (33%).

Prácticamente, la mitad de los encuestados en la Región Oriental admitieron que han tenido que cambiar su comportamiento porque no se sentían seguros. De los dueños de negocios que respondieron, el 8% cerraron sus negocios en 2002 debido a su miedo a convertirse en víctimas del crimen. Es interesante notar que estos cambios en conducta resultaron de percepciones de inseguridad que están positivamente relacionadas con la exposición a las noticias en los medios de comunicación.

De las víctimas de acciones criminales en la Región Oriental identificadas en la encuesta, solamente el 34% reportaron sus casos. Esto puede reflejar la falta de confianza de la gente en la eficiencia y eficacia de las instituciones de seguridad pública y del sector de justicia. Otro

factor puede ser la cobertura insuficiente de la fuerza policial local. De los vecindarios en los cuales viven los encuestados, solamente el 29% tienen puestos de policía.

En la Región Oriental, las personas tienen una mejor opinión de la eficacia de la policía para apresar a los ofensores y criminales, comparado con la capacidad del sistema judicial de juzgarlos y castigarlos. Hay algunos casos de coordinación entre las empresas privadas y la PNC reportados en las ciudades de San Miguel y La Unión.

En síntesis, las actividades criminales han estado disminuyendo en forma constante en el país como un todo en los últimos años y la tasa de criminalidad es más baja en la Región Oriental que en otras regiones avanzadas del país. Los residentes locales perciben la pobreza y otros problemas económicos como más graves que aquellos relacionados con el crimen.

4.2 Análisis SWOT sobre la Economía Salvadoreña para la Inversión y la Exportación

Basado en el examen anterior sobre el ambiente competitivo de El Salvador y en entrevistas con empresarios e inversionistas, así como con funcionarios del gobierno, se analizan las fortalezas (S), las debilidades (W), las oportunidades (O) y las amenazas (T) para la inversión y la exportación en El Salvador. Este análisis SWOT aclara la posición comparativa de El Salvador para atraer inversiones y fomentar la exportación.

4.2.1 Fortalezas

(1) Ubicación estratégica en Centro América

El que El Salvador esté ubicado en un lugar céntrico en Centro América, con Guatemala, Honduras y Nicaragua a su alrededor, permite al país beneficiarse más de la integración centroamericana. Su proximidad a los mercados de los EE.UU. le da al país una ventaja sobre competidores de China y otros países asiáticos. La función como centro de su aeropuerto internacional y los frecuentes servicios aéreos a las principales ciudades de los EE.UU. le da ventajas adicionales.

Su posición de cara al océano Pacífico no ha beneficiado mucho a El Salvador porque sus principales mercados han sido la costa del golfo de los EE.UU. y países europeos como Alemania y Bélgica. Esto puede cambiar si El Salvador se convierte en la puerta de Centro América que conecta con la costa oeste de los EE.UU. y los países asiáticos. La realización de este potencial, sin embargo, depende del desarrollo de una red de transporte y de industrias relacionadas con el transporte en Centro América.

(2) Fuerza laboral

Se ha enfatizado en varias ocasiones que los trabajadores salvadoreños, que por naturaleza aprenden rápidamente, forman una fuerza laboral leal que asegura una alta productividad y la baja rotación de personal para las compañías. También, los esfuerzos del gobierno para

concentrarse en la educación básica en años recientes han mejorado la calidad de la mano de obra. Es difícil evaluar, sin embargo, si los trabajadores salvadoreños están listos o no para nuevas industrias que exigen mayor complejidad y precisión en los procesos de fabricación. Además, el que el número de graduados universitarios no esté creciendo actualmente puede restringir el desarrollo de industrias más orientadas a la tecnología.

(3) Gobierno y economía relativamente transparente y estable

El Salvador tiene un gobierno relativamente transparente y estable en comparación con otros países latinoamericanos. El gobierno ha dedicado considerable esfuerzo para establecer buenos ambientes comerciales a través del mejoramiento de los marcos de trabajo regulador e institucional. Un buen ejemplo es el Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEX) de El Salvador -un centro de intercambio de información en línea- que permite a los exportadores obtener un permiso de exportación en una hora.

Las negociaciones para el TLC y la provisión de incentivos financieros son algunas de las herramientas para cambiar el ambiente de negocios para la exportación y la inversión. Esto en sí, sin embargo, no puede asegurar el éxito o la competitividad a las firmas sobre sus rivales en los países vecinos ya que las condiciones son casi las mismas en toda Centro América con solo pequeñas diferencias, tal como se indica en la sección anterior. La transparencia y estabilidad del gobierno son factores importantes para mantener un ambiente de negocios positivo para la exportación y la inversión. Una encuesta reciente hecha por la Cámara Americana de Comercio (AMCHAM) muestra que el ambiente de negocios en El Salvador ha mejorado y que uno de los factores más positivos es la estabilidad monetaria debido a la dolarización.

4.2.2 Debilidades

(1) Tamaño limitado del mercado local

El tamaño del mercado local no es lo suficientemente grande como para justificar la producción en masa de algunos productos. La población total de todos los países centroamericanos es un poco más de 30 millones y el PIB combinado cerca de US\$45 millardos, correspondiendo a menos de la mitad de la economía de Tailandia. Debido a que el sector industrial no se ha desarrollado mucho en el país y en la región, la demanda de productos intermedios es bastante limitada, excepto en la industria de textiles y de la confección.

(2) Imagen del país y problema de seguridad

El país todavía sufre por la imagen de la guerra civil y de los desastres naturales y los problemas de seguridad dificultan las inversiones extranjeras directas. PROESA ha estado trabajando para cambiar esta imagen con la campaña “El Salvador Trabaja”. De acuerdo con los datos proporcionados por la Policía Nacional Civil (PNC), sin embargo, las actividades criminales han declinado constantemente durante los últimos años (Subsección 4.1.5).

(3) Alto costo de operación

Una de las razones por las cuales los costos de transporte son más altos es la ineficiencia del puerto nacional existente lo que hace que una cantidad mayor de materias primas y de bienes intermedios sean importados a través de puertos en Guatemala y Honduras en la actualidad. Se espera que los costos de transporte bajen con la privatización del costoso puerto de Acajutla y con la operación del nuevo puerto de La Unión.

El Salvador tiene salarios más altos que Nicaragua en un 20-30% pero la alta productividad compensa esta desventaja. Es obvio, sin embargo, que El Salvador no puede competir con los países asiáticos, especialmente con China, en términos de costo de mano de obra por unidad de producción. Los mercados nacionales pequeños también dificultan la reducción en el costo por unidad porque muchas compañías no pueden introducir maquinaria para producción en masa.

La privatización del sector de electricidad ha mejorado la calidad del suministro de electricidad, pero el precio de la electricidad no ha sido reducido significativamente. Aunque el nivel del precio de la electricidad para usos comerciales e industriales es bajo comparado con los países vecinos, muchas PYMEs se quejan del alto costo de la energía.

(4) Bajo nivel de acumulación industrial

Históricamente, El Salvador depende de productos tradicionales como el café, el azúcar y el camarón. Solamente el sector de textiles y de la confección se ha desarrollado aparte de algunas industrias ligeras existentes. El sector industrial aún permanece sin desarrollar y así el nivel de acumulación en términos de número de compañías, recursos humanos y nivel de tecnología es bajo. Esta situación impide no solo la inversión basada en tecnología sino también el desarrollo del recurso humano en el país.

4.2.3 Oportunidades

(1) TLCCA con los EE.UU.

Se espera que el TLCCA dé a los países centroamericanos y a los Estados Unidos un mejor acceso a productos asequibles y fomente las exportaciones y el empleo. La experiencia de México con el TLCNA indica un rápido incremento de inversión con el TLCCA.

De acuerdo con una encuesta de FUSADES, hay más firmas (60%) que ven algún beneficio proveniente de los tratados de libre comercio ya concluidos que aquellas (40%) que no lo ven así. La misma encuesta muestra que tres ventajas principales de sus productos y servicios son la calidad (reportada por el 69.9% de las compañías encuestadas), el buen servicio y la eficiencia (57%) y los precios (54.4%). No obstante, con base en la información recabada por medio de una serie de entrevistas, aquellas compañías especialmente PYMEs, no están listas para el libre comercio real con grandes países industrializados y aquellas que tienen confianza en sus productos puede ser que nunca hayan enfrentado una competencia seria fuera de Centro

América.

(2) Integración Centroamericana

El Salvador está en posición de beneficiarse con las iniciativas SICA y PPP en curso. Particularmente, el sistema aduanal unificado bajo la Unión Aduanal Centroamericana y la integración de las infraestructuras de transporte, energía y telecomunicaciones facilitará la promoción de la inversión y la exportación.

(3) El puerto de La Unión e infraestructuras relacionadas

El establecimiento del puerto de La Unión e infraestructuras relacionadas reducirá el costo de importación y exportación, especialmente para carga en contenedores, que en la actualidad es cargada y descargada en el costoso puerto de Acajutla o en otros puertos de Guatemala y Honduras. La realización de todos los potenciales estará sujeta a la mejora de las arterias y carreteras que unen el aeropuerto existente con el puerto.

4.2.4 Amenazas

(1) Dependencia de la economía de los EE.UU.

La reciente desaceleración de la economía de los EE.UU. ha afectado la inversión y la exportación en El Salvador. Siempre existen amenazas derivadas de las fluctuaciones en la economía de los EE.UU., de las cuales las exportaciones salvadoreñas dependen grandemente. A pesar de los esfuerzos del gobierno para diversificar los destinos para la exportación, ha sido difícil cambiar la estructura de la industria maquilera.

(2) Competencia en incremento

Aunque los TLC ciertamente fomentarán la exportación, el mercado nacional enfrentará al mismo tiempo una feroz competencia de países industrializados. Un acceso más fácil a países asiáticos con la apertura del puerto de La Unión puede que permita que productos asiáticos baratos fluyan hacia el país.

(3) Supresión de medidas de promoción de la exportación

En cumplimiento con las Medidas de Inversión Relacionada con el Comercio de la OMC, es necesario suprimir algunos incentivos y medidas de promoción de la exportación. Estas incluyen la exención de derechos de importación/exportación y la mayoría, sino todos, los otros incentivos asociados con las zonas libres.

4.3 Estrategia para la Promoción de la Inversión y la Exportación

La estrategia para la promoción de la inversión y la exportación en El Salvador está establecida, enfocándose en la Región Oriental. La estrategia debería utilizar y mejorar más las fortalezas y vencer las debilidades identificadas en la sección anterior, aprovechando las oportunidades y

haciendo frente a las amenazas también aclaradas en el análisis SWOT. Las estrategias comúnmente aplicables a la promoción de inversiones y exportación se presentan en las Subsecciones 4.3.1 y 4.3.2, respectivamente. Bajo estas estrategias comunes, se identifican más industrias y productos prometedores y en el Capítulo 5 se establecen estrategias específicas para esas industrias y productos.

4.3.1 Estrategia para la promoción de la inversión

(1) Mercadeo dirigido y proactivo

El mercadeo de las oportunidades para inversión debe ser dirigido más a las firmas basadas en los EE.UU. La mayoría de firmas tiene funciones de sede para operaciones en América Latina en Miami, New York y Houston. A medida que se logre el TLCCA con los EE.UU. nuevas oportunidades emergerán para atraer inversiones de las firmas con sede en los EE.UU.

El mercadeo proactivo debe ser combinado con la promoción de la inversión de base amplia. PROESA deberá elaborar una base de datos de inversionistas potenciales y debe enviar periódicamente información sobre inversiones a través de Internet. La información puede ser adaptada para llenar las necesidades de varios inversionistas. Un sistema de Administración de Relaciones con Clientes (ARC) puede ser eventualmente introducido.

La mayoría de embajadas tienen folletos relacionados con las inversiones producidos por PROESA pero les hace falta conocimiento de lo que los inversionistas necesitan. El personal de las embajadas y consulados debe ser entrenado para servir como agentes proactivos de mercadeo. Ellos deben ser capaces de contestar las preguntas básicas de los inversionistas potenciales y obtener los datos básicos para investigación de mercado. También, se deben nombrar corresponsales, sobre la base de comisión al principio, en ciudades seleccionadas como Nueva York, Miami, Houston y Los Ángeles, para recopilar información sobre inversionistas y trasladar las solicitudes de los inversionistas a PROESA.

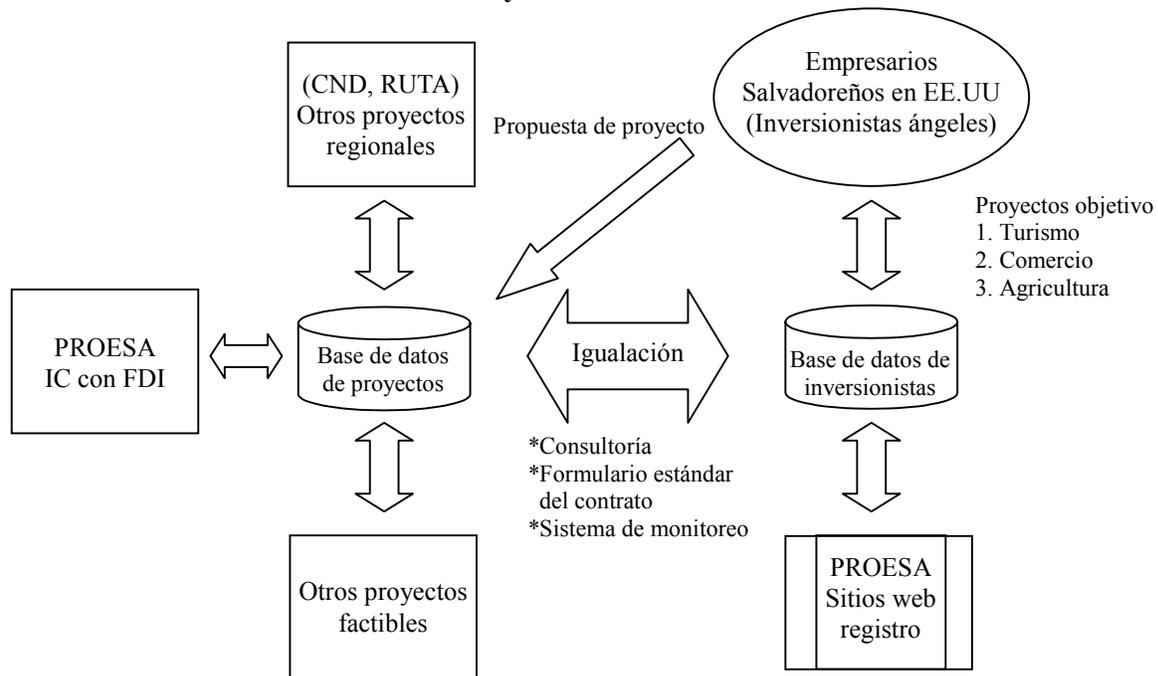
(2) Grupo de promoción

Un grupo de promoción debe ser establecido para atraer inversiones hacia la Región Oriental con la participación de la CND, CEPA, PROESA, MINEC, MAG y otras agencias e institutos. Los papeles de este grupo son 1) planificar y coordinar actividades de promoción de inversiones entre actores, 2) intercambiar información sobre inversión y 3) monitorear los proyectos en curso. El grupo también debe hacerse cargo del mercadeo del puerto de La Unión, en cooperación con el sector privado para atraer más carga y compañías navieras. Las actividades específicas incluyen 1) impartir seminarios sobre el puerto, 2) establecer un sitio web y ventana de ventas permanente, 3) enviar misiones a los EE.UU., y 4) producir folletos. La promoción nacional debe estar dirigida a las industrias, incluyendo maquilas que en la actualidad usan a Puerto Cortés o Santo Tomás de Castilla para exportar.

(3) Fortalecimiento de la red con salvadoreños en el exterior

Los salvadoreños en el extranjero, especialmente aquellos en los EE.UU., potencialmente son los inversionistas más significativos, pero actualmente no tienen acceso a información sobre oportunidades de negocios en El Salvador ni tampoco la confianza mutua para realizar inversiones conjuntas. Ellos deben estar conectados por la red de información. Debe establecerse una base de datos sobre inversionistas potenciales y también posibles oportunidades de inversión. A través de la red, los inversionistas salvadoreños en el extranjero se conectan con los proyectos locales (Figura 4.1).

Figura 4.1. Mecanismo para Unir Inversionistas Salvadoreños en el Exterior con Proyectos Locales



(4) Incentivos

Los costos de mano de obra en la Región Oriental deben ser reducidos para atraer industrias de intensa mano de obra como son los textiles y la confección. Una manera es introducir incentivos de trabajo exclusivos tales como capacitación subsidiada y bonificaciones de trabajo, practicados en Costa Rica para un área designada. Otra posibilidad es introducir tasas de salario mínimo diferenciales y aplicar una tasa más baja para la Región Oriental por un tiempo limitado. El empleo con un salario menor sería definitivamente preferible al desempleo.

FITEX es un fondo de fideicomiso para el desarrollo de industrias en zonas libres. FITEX concede compensación a la tasa de interés de préstamos a través de ciertas instituciones financieras para construcción y/o adquisición de edificios industriales. Este esquema debe extenderse a industrias fuera de las zonas libres en la Región Oriental solamente por un tiempo

limitado para acelerar la ubicación industrial.

(5) Infraestructura para la ZLC

Para mejorar el atractivo de la zona de libre comercio (ZLC) a ser establecida en el puerto de La Unión, debe proporcionarse infraestructura de alta calidad. Además de la infraestructura básica, las instalaciones y los servicios que deberán ser proporcionados incluyen 1) sistema de almacenamiento refrigerado, 2) silos comunes, 3) una compañía de inspección independiente con laboratorio, 4) recintos fiscales con tarifas preferenciales bajas para compañías hondureñas y nicaragüenses, 5) instalaciones para capacitación equipadas con máquinas de coser para compañías de confección de ropa, y 6) instalaciones de TI con enlace de fibra óptica con servicio las 24 horas.

(6) Cluster logístico

Fuertes funciones logísticas son esenciales para la efectiva operación del puerto de La Unión. Al contrario, el establecimiento del puerto de La Unión proporcionaría oportunidades para desarrollar varias industrias logísticas. Las industrias de logística y distribución existentes deben ser fortalecidas.

Como primer paso, los perfiles de las compañías existentes involucradas en servicios logísticos y de distribución deben ser preparados. Para aplicar el programa de gobierno existente al desarrollo de estas industrias, se debe formar un cluster logístico. Los posibles actores a ser incluidos en el cluster son 1) embarcadores/consignatarios, 2) compañías de transporte terrestre, 3) compañías de embarque, 4) agencias de transporte, 5) operadores de bodegas, 6) aerolíneas, 7) CEPA, 8) oficina de aduanas, 9) operadores del puerto, y 10) dependencias del gobierno. Durante las reuniones iniciales del cluster, una meta común debe ser establecida entre los actores y los problemas involucrados en el desarrollo del cluster deben ser identificados, tales como las regulaciones, el sistema de transporte combinado, las telecomunicaciones y el intercambio electrónico de datos. Se pueden formar grupos de trabajo para investigar asuntos más esenciales.

4.3.2 Estrategia de promoción de la exportación

(1) Orientación sobre exportación

La mayoría de PYMEs en la Región Oriental nunca han considerado seriamente el negocio de exportación. Se debe proporcionar orientación sobre exportación a los empresarios locales para mejorar la concientización sobre las oportunidades de exportación, especialmente las asociadas al puerto de La Unión. Como un primer paso, COEXPO deberá organizar un seminario o taller en San Miguel, el primero en la Región Oriental. Los temas que deben tratarse incluyen el diagnóstico de la exportación, casos exitosos, servicios disponibles y fondo de agencias de promoción de exportaciones y procedimiento básico para exportar. Series de

seminarios/talleres similares debe llevarse a cabo en Usulután, La Unión y Santa Rosa de Lima y las respuestas de los participantes deben ser evaluadas cada vez para hacer programas más efectivos.

(2) Desarrollo por pasos de la capacidad de exportación

Es mucho más fácil para las PYMEs reemplazar productos en el mercado nacional importados de países vecinos en lugar de exportar productos. La mayoría de productos importados de países vecinos son también producidos localmente, pero los costos de producción son generalmente más altos. Para superar a los productos importados en el mercado nacional, las PYMEs deben apuntar hacia un mercado de alta calidad en el país. Al hacer esto, las PYMEs mejorarían su productividad necesaria para producir para el mercado de exportación. También, la capacidad de producción necesita ser extendida para superar el umbral de cantidad para exportación. La producción de vegetales basada en cooperativas debe ser alentada. En la mayoría de casos, aún las cooperativas son demasiado pequeñas para producir para exportación y se necesita formar un consorcio.

El desarrollo de la capacidad de exportación debe realizarse selectivamente para crear ganadores en la exportación. Para este fin, CENTROMYPE debe preparar una base de datos de exportadores/proveedores potenciales en la Región Oriental y deben seleccionarse los empresarios o compañías más prometedoras para brindarles asistencia.

Capítulo 5 COMPETITIVIDAD DE LAS INDUSTRIAS SALVADOREÑAS Y PRODUCTOS BÁSICOS Y SUS ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN

5.1 Productos Básicos e Industrias Prometedoras del Subsector Prometedores

Las industrias prometedoras del subsector en El Salvador se identifican enfocadas en la Región Oriental, con base en las estadísticas del macro comercio y los resultados de encuestas que se llevaron a cabo como parte del Estudio. Primero, la competitividad de las industrias del subsector en El Salvador se analiza en la Subsección 5.1.1 con base en las estadísticas del comercio. Segundo, los resultados de las encuestas se resumen en la Subsección 5.1.2 en referencia a las ventajas y desventajas de El Salvador tal como son percibidas por inversionistas potenciales y también para las posibles nuevas industrias que podrían establecerse en la Región Oriental. Tercero, combinando estos análisis, también se aclaran tres modelos de industrias prometedoras en la Región Oriental en la Subsección 5.1.2 con relación al puerto de La Unión. Dos modelos representan industrias manufactureras que podrían establecerse en la Región Oriental inducidos por condiciones de ubicación mejoradas provistas por el puerto de La Unión. El tercer modelo representa industrias que se basan en recursos autóctonos.

Las industrias del tercer modelo son examinadas en mayor detalle en la Subsección 5.1.3, combinando el análisis de las estadísticas de comercio en la Subsección 5.1.1 y las entrevistas y encuestas de campo en la Región Oriental. Se identifican más grupos de productos básicos específicos y los más prometedores son seleccionados siguiendo un conjunto de criterios de evaluación.

5.1.1 Análisis de la competitividad por industria del subsector

(1) Competitividad por grupo de productos básicos en El Salvador

Se analiza la competitividad de las actividades económicas existentes para identificar a las más prometedoras que se pueden promover en mayor grado. Dado que El Salvador ha estado persiguiendo políticas económicas abiertas y el libre comercio, la competitividad de cualquier actividad o producto básico puede juzgarse con base en su desempeño de exportación. La Tabla 5.1 presenta el desempeño de las exportaciones en años recientes por clase de producto básico. Aparte del dominio textil de la maquila, se identifican cuatro áreas de crecimiento con valores de exportación arriba de los US\$100 millones en el 2001: (i) productos alimenticios preparados, (ii) productos de pulpa de madera, (iii) metales básicos y sus artículos y (iv) maquinaria y aparatos mecánicos.

El coeficiente de especialización comercial (CEC) puede utilizarse para hacer una evaluación general sobre la competitividad de exportación que es comparativamente mejor. Esto se define como el valor de exportación menos el valor de importación dividido por su suma. También como se muestra en la Tabla 5.1, el CEC es negativo para todos los grupos de productos básicos,

Tabla 5.1. Crecimiento de las Exportaciones, 1997-2001

(Unidad: US\$10³)

Secciones	1997	1998	1999	2000	2001	Total	Participación (%)	Crecimiento (%)	CEC†
Animales y productos animales	54,206	58,094	46,995	47,470	39,208	245,973	2.4	-7	-0.36
Productos vegetales	538,359	344,212	267,270	333,167	150,988	1,633,996	15.8	-22	0.31
Grasa animal o vegetal	11,672	11,541	13,391	15,414	13,662	65,679	0.6	5	-0.71
Productos alimenticios preparados	155,695	181,942	173,452	183,500	227,458	922,047	8.9	10	-0.09
Productos minerales	47,695	48,575	55,047	69,933	74,954	296,203	2.9	12	-0.76
Productos químicos	146,779	159,890	152,601	154,017	157,385	770,672	7.5	2	-0.47
Plásticos y hule	33,134	39,329	44,303	56,186	62,604	235,557	2.3	17	-0.65
Cueros y pieles	5,715	6,472	11,436	7,685	8,782	40,091	0.4	18	-0.23
Madera y productos de madera	1,926	1,779	1,570	1,775	2,094	9,145	0.1	3	-0.88
Productos de pulpa de madera	69,126	71,993	80,329	90,525	100,730	412,702	4.0	10	-0.35
Textiles y artículos textiles* (principalmente maquila)	126,971	144,390	1,338,776	1,184,937	1,702,326	4,497,401	43.6	218	0.07
Calzado, sombreros	16,007	18,147	15,122	19,148	19,480	87,904	0.9	6	-0.32
Artículos de piedra, yeso, cemento, asbesto	4,781	3,247	7,161	9,955	11,391	36,535	0.4	35	-0.81
Perlas, piedras preciosas o semipreciosas, metales	1,845	1,091	776	388	273	4,374	0.0	-37	-0.61
Metales básicos y artículos elaborados de los mismos	75,856	90,893	92,381	109,903	110,597	479,631	4.6	10	-0.46
Maquinaria y aparatos mecánicos	49,504	48,981	95,013	113,755	135,498	442,751	4.3	33	-0.75
Equipo de transporte	1,074	935	836	1,343	3,438	7,625	0.1	48	-0.99
Instrumentos (de medición y musicales)	1,443	804	1,547	2,683	2,502	8,978	0.1	29	-0.94
Armas y municiones	7	2	14	28	1,301	1,352	0.0	1,290	-0.86
Misceláneo	17,364	20,441	25,442	27,094	26,437	116,778	1.1	12	-0.51
Obras de arte	29	8	11	15	8	70	0.0	-13	-0.82
Total	1,359,188	1,252,767	2,423,470	2,428,923	2,851,115	10,315,464	100.0		

* Algunas de las exportaciones de la maquila no están incluidas / † CEC = (Exportaciones-Importaciones)/Importaciones+Exportaciones
Fuente: BCR.

exceptuando los productos vegetales y textiles y artículos textiles, indicando que El Salvador importa más de estos productos de lo que exporta. Tomando esos grupos que tienen valores de CEC arriba de -0.50, los siguientes se identifican como grupos de productos básicos más prometedores:

- 1) Animales y productos animales,
- 2) Productos vegetales,
- 3) Productos alimenticios preparados,
- 4) Productos químicos,
- 5) Cueros y pieles,
- 6) Productos de pulpa de madera,
- 7) Textiles y artículos textiles,
- 8) Calzado y sombreros,
- 9) Metales básicos y sus artículos y
- 10) Productos básicos misceláneos.

Tres grupos de productos básicos que recibieron una clasificación alta usando ambos métodos indicados anteriormente podrían tener unas perspectivas comparativamente mejores. Estos son productos alimenticios preparados, productos de pulpa de madera y metales básicos y sus artículos. Adicionalmente, los artículos textiles derivados principalmente de la maquila constituyen otro grupo prometedor.

Tres grupos de productos básicos tienen altas tasas de crecimiento de exportación aunque los CECs de dichos grupos están cerca de -1.0 reflejando el dominio de las importaciones. Estos son (i) los artículos de piedra, yeso, cemento, asbesto, etc., (ii) equipo de transporte y (iii) los instrumentos musicales y de medición. Sólo algunos productos básicos específicos en estos grupos podrían ser prometedores y sujetos de promoción para su exportación.

5.1.2 Identificación de industrias de importación/exportación prometedoras

(1) Encuesta de inversionistas potenciales

La encuesta de inversionistas potenciales se llevó a cabo de forma separada en Japón para firmas/empresas japonesas y en países centroamericanos. De acuerdo con la encuesta hecha en Japón, los factores importantes para que los inversionistas japoneses tomaran decisiones para invertir en Centro América son 1) seguridad pública, 2) bajo riesgo de país, 3) la calidad de la mano de obra, y 4) buena infraestructura, mientras que factores tales como una macro economía estable, gente amable (nacionalidad amable), respaldo gubernamental y procedimientos sencillos para establecer una empresa se consideran como menos importantes. Desafortunadamente, ninguna de las firmas japonesas que respondieron el cuestionario (40 en total de las 117 firmas encuestadas) tiene un plan para establecer una fábrica u oficina de ventas

en El Salvador. Las razones principales para esta falta de interés son 1) conocimientos limitados del país, 2) un mercado pequeño, aún incluyendo los países centroamericanos vecinos y 3) un ambiente comercial menos atractivo en comparación con los países de Asia Oriental.

De acuerdo con la encuesta en Centro América, más del 60% u 83 de las 135 firmas que contestaron el cuestionario evalúan a El Salvador como un destino bueno o excelente para inversiones. Más del 90% de las firmas que respondieron ya tienen experiencia comercial en El Salvador. Los factores importantes para que se tomen las decisiones de llevar a cabo inversiones en Centro América son 1) bajo riesgo de país, 2) buena seguridad y 3) buen acceso a los mercados, mientras que los factores como una nacionalidad amistosa, bajo costo de mano de obra y la disponibilidad de medidas de incentivos se consideran que tienen menor importancia. Para El Salvador, los factores más importantes para tomar decisiones para invertir resultaron ser un bajo riesgo de país, procedimientos sencillos para establecer un negocio y leyes y regulaciones sencillas. Los países que respondieron identificaron las fortalezas de El Salvador como 1) alta calidad de la mano de obra, 2) una economía dolarizada y 3) una nacionalidad amistosa. El Salvador se considera un país débil en cuanto a los costos de los servicios públicos, leyes y regulaciones simples y consistentes y respaldo gubernamental.

De acuerdo con la encuesta, aproximadamente el 40% de las firmas que respondieron están considerando hacer inversiones en la Región Oriental y con otro 14% expresando una alta posibilidad de hacer inversiones. De las empresas que operan en las zonas francas, el 5% lo está considerando y el 18% está expresando una alta posibilidad de invertir en la Región Oriental. Los tipos de industria que se consideran prometedores por los encuestados son 1) la industria de comida rápida para bocadillos, cereales, panaderías, etc., 2) textiles y ropa, 3) logística y distribución y 4) construcción.

(2) Encuesta sobre las industrias existentes

La encuesta sobre las industrias existentes se llevó a cabo como parte del Estudio, incluyendo cuestionarios y encuestas de entrevista. Los resultados principales se resumen en la Subsección 8.1.2. La encuesta de cuestionarios cubrió un total de 203 empresas en varias industrias del subsector. Con base en los resultados de la encuesta de cuestionarios, se seleccionaron 28 empresas para una encuesta más detallada por medio de entrevistas. La encuesta de entrevistas ha revelado industrias existentes que están relacionadas con las importaciones y exportaciones, según se resume en la Tabla 5.2. Algunas de estas industrias podrían trasladarse o expandirse a la Región Oriental una vez que se establezca el puerto de La Unión.

5.1.3 Identificación de industrias nativas promotoras en la Región Oriental

(1) Lista de productos básicos promotoras en la Región Oriental

Con base en la lista de las industrias más promotoras del subsector identificadas en la

Tabla 5.2. Industrias Relacionadas con Importaciones y Exportaciones Reveladas por la Encuesta Industrial

(1) Importación existente de materia prima para procesamiento

Materias primas	Importado de	Productos	Mercados
Arroz en granza	EE.UU.	Arroz procesado	Nacional
Materias primas para alimento animal	Desconocido	Concentrado de alimento para animales	Nacional
Telas, resortes, relleno	Europa	Colchones, muebles	Nacional, C.A., Belice
Carne de cerdo	EE.UU.	Productos cárnicos	Nacional
Piezas	Japón	Cremalleras	Nacional
Materias primas de papel	EE.UU., Bélgica	Cajas de cartón, impresos	Nacional
Acero	Desconocido	Implementos agrícolas	Nacional, C.A., Caribe, México
Alimentos y otros aditivos	EE.UU., Alemania	Bebidas, farmacéuticos, etc.	Nacional, Honduras, República Dominicana
Materias primas para medicinas	Guatemala, EE.UU., Europa	Farmacéuticos	Nacional, Honduras, Nicaragua
Madera, piezas de madera	Guatemala, Honduras	} Muebles	Nacional, C.A.
Textiles, alambres	EE.UU., México		
Pollos	EE.UU.	Productos de carne de pollo	Nacional, C.A.
Acero, piezas	Desconocido	Productos de metal	Nacional, C.A., República Dominicana.

(2) Productos existentes y con posibilidades para la exportación-Ventajas de la Región Oriental

Productos	Exportar a	Ventaja	Razones
Bolsas de henequén y kenaf	Guatemala, Honduras, Sur de México	Alta	Posible incremento en materias primas
Azúcar cruda	EE.UU.	Media	Disponibilidad de materias primas
Melaza	C.A. (Nicaragua, Guatemala)	Media	Disponibilidad de materias primas
Camarones*	Japón	Media	Acceso mejorado por el puerto de La Unión
Zapatos	C.A.	Baja	
Confitería*	C.A., EE.UU.	Alta	Disponibilidad de materias primas
Productos alimenticios con base en granos y frijoles	Canadá, EE.UU., Alemania, Taiwán	Media	Acceso al mercado asiático mejorado por el puerto de La Unión
Café procesado	EE.UU.	Media	
Café instantáneo*	EE.UU.	Baja	
Frutas deshidratadas*	Japón, Europa	Media	Acceso mejorado por el puerto de La Unión

*posibilidades mencionadas por los entrevistados

Fuente: Equipo de Estudio de JICA, op. cit.

Subsección 5.1.1, las industrias nativas más prometedoras están identificadas con un enfoque particular en la Región Oriental. Para evaluar las industrias nativas, las industrias del subsector seleccionadas deben ser examinadas a nivel de productos básicos más específicos con base en la disponibilidad de recursos autóctonos en la Región. Por lo tanto, un listado más largo y específico de productos básicos prometedores ha sido preparado y se muestra a continuación.

Lista A

- 1) Aceites animales o vegetales: grasas comestibles preparadas y ceras animales o vegetales;
- 2) Materiales de construcción;
- 3) Bebidas, alcoholes destilados y vinagre;
- 4) Cereales;
- 5) Cacao y preparaciones de cacao;
- 6) Algodón;
- 7) Productos lácteos, huevos de aves, miel y otros productos animales;
- 8) Frutas y nueces comestibles: frutas cítricas o melones;
- 9) Carne y pescado procesado (incluyendo crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos);
- 10) Aceites esenciales y resinosos: perfumería, preparaciones cosméticas o de tocador;
- 11) Residuos o desperdicios de la industria alimenticia: alimento animal preparado (incluyendo los residuos del añil);
- 12) Muebles;
- 13) Vidrio y cristalería;
- 14) Laca, pegamento, resinas y otros jabones vegetales y extractos;
- 15) Artículos de cuero;
- 16) Semillas para la producción de aceite y frutas oleaginosas;
- 17) Plantas industriales y medicinales;
- 18) Papel y cartón;
- 19) Productos farmacéuticos;
- 20) Plásticos y sus artículos;
- 21) Cuero crudo y pieles;
- 22) Seda (sericultura);
- 23) Jabón, ceras, abrillantadores, candelas, yeso para moldear y preparaciones dentales utilizando yeso;
- 24) Azúcares y confitería de azúcar;
- 25) Extractos para curtir cuero o para teñir;
- 26) Herramientas, implementos, cuchillería, cucharas y tenedores;
- 27) Materiales vegetales para tejer; y
- 28) Madera y artículos de madera.

Se llevaron a cabo entrevistas con las empresas seleccionadas en la región Central, la región Occidental y la Región Oriental para investigar grupos de productos básicos más prometedores. También, se llevaron a cabo encuestas de campo en la Región Oriental para examinar algunas condiciones del sitio incluyendo la disponibilidad de recursos autóctonos. Los resultados de las entrevistas y de las encuestas de campo en la Región Oriental se resumen en la Tabla 5.3. Con

base en lo referido, se ha preparado otra lista de grupos de productos básicos tal como se indica a continuación.

Lista B

- 1) Productos lácteos: procesamiento de leche de vaca, queso, etc.;
- 2) Crianza de aves;
- 3) Vegetales: pepinos, tomates, chile verde, ejotes, etc.;
- 4) Centro de producción y distribución de frutas;
- 5) Semilla de marañón;
- 6) Cacao;
- 7) Apicultura y productos relacionados con la miel;
- 8) Refinamiento de azúcar y productos relacionados;
- 9) Conservas;
- 10) Añil y su producción de tintes;
- 11) Producción de café orgánico;
- 12) Cultivo de camarones;
- 13) Manufactura de cuero;
- 14) Productos plásticos;
- 15) Materiales de empaque; y
- 16) Trabajos de joyería.

Clasificación

Estos grupos de productos básicos se pueden dividir en las tres clases siguientes:

- Clase I para las industrias que pueden iniciarse dentro de un corto plazo,
- Clase II para las industrias que son prometedoras para un desarrollo dentro de un plazo mediano y
- Clase III para las industrias que requieren la satisfacción de algunas condiciones esenciales antes de que puedan ser iniciadas.

	Clase I	Clase II	Clase III
Lista A	3, 7, 8, 21, 24, 25, 27, 28	1, 2, 4, 5, 6, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 18, 19, 20, 23	17, 22, 26
Lista B	1, 2, 3, 5, 6, 7, 8, 10, 13, 16	4, 9, 11, 12, 14, 15	

La división entre la Clase I y la Clase II se basa en la opinión de:

- 1) si la expansión de la producción de materias primas sería o no es prerrequisito para el establecimiento de las industrias respectivas y
- 2) si tecnologías más avanzadas o destrezas de alto nivel serían requeridas o no.

Tabla 5.3. Productos Básicos Prometedores en la Región Oriental Identificados por medio de Encuestas de Campo

Departamento	Campo/Producto básico	Razones para la Selección	Referencia/Comentarios
1. La Unión			
El Carmen	Productos lácteos	La división de obras con los mariscos hondureños y los productos de madera nicaraguenses en el mercado común.	Oficina del Alcalde de la ciudad de La Unión
Conchagua	Vegetales y frutas	Establecer un centro de suministro en el área.	(igual que arriba)
San Antonio Silva	Queso	Expandir el mercado existente y para establecer un centro de suministro en el área.	- Productos específicos a ser seleccionados. - Es necesario utilizar tecnología actualizada.
La Unión	- Productos plásticos - Materiales de empaque	Se espera una nueva inversión en el interior del área del puerto de La Unión.	Oficina del Alcalde de la ciudad de La Unión
Santa Rosa de Lima	- Semillas de marañón - Trabajo de joyería - Miel - Melaza - Jamón	- Tierras adecuadas para el cultivo. - Utilizar los recursos minerales y los trabajadores calificados existentes en el área. - Demanda para expandir después de terminar la construcción del nuevo puerto. - Mercado para expandir los alimentos saludables a otros países de Centro América. - Recuperar a los consumidores hondureños, quienes se fueron del mercado debido a la dolarización en El Salvador.	Asociación de Comercio de la ciudad de Santa Rosa de Lima.
Anamorós	- Crianza de aves - Cuero - Queso - Vegetales	- El mercado de pollos es inestable debido a la compra total que necesita corregirse. - Reactivación de la vieja industria con nueva tecnología. - Los productores de queso tanto como el mercado existente solamente necesitan ser organizados para hacer productos de calidad. - Una cooperativa con una granja de experimentación con vegetales con un sistema de irrigación propio para expandir sus actividades.	Asociación de Crianza de Ganado de Anamorós.
2. San Miguel			
San Miguel	Procesamiento de leche de vaca	Se necesita establecer el canal de recolección de leche e instalar una planta de procesamiento.	Cámara de Comercio e Industria de San Miguel.
San Miguel	- Leche de vaca - Productos lácteos	No existe una planta en la Región Oriental; con una planta completamente equipada, el mercado puede expandirse.	Asociación de Crianza de Ganado de El Salvador, Sucursal de San Miguel.

Departamento	Campo/Producto básico	Razones para la Selección	Referencia/Comentarios
San Miguel	Producto de Añil	<ul style="list-style-type: none"> - El añil puede cultivarse en tierras agrícolas abandonadas y también sustituir café de baja altura. - El Salvador puede llegar a ser el productor número 1 en el mundo. 	Tratado con el Sr. Miguel Ángel Espinal de la Asociación del Añil.
Tierra Blanca	Semilla de marañón	Una cooperativa está produciendo 500ton/año en su propiedad de 1,400ha solamente para semilla a ser exportada a la India por medio de una firma comercial japonesa; la renovación de viejos árboles es necesaria.	Cooperativa Coralama
3. Morazán			
San Francisco Gotera	<ul style="list-style-type: none"> - Café Orgánico - Vegetales (pepino, tomate, chile verde, ejote). - Frutas - Leche de vaca - Añil 	<ul style="list-style-type: none"> - El MAG planifica establecer un Centro de Acopio de Frutas en el departamento de Morazán. - ADEL (Agencia de Desarrollo Económico Local) tiene un plan de hacer un cultivo de prueba de añil en su propio terreno. Se establecerá una planta piloto con un laboratorio de procesamiento para extraer el tinte y para hacer el trabajo de teñido para productos terminados. - ADEL está considerando el procesamiento de leche de vaca como viable. 	ADEL Morazán
4. Usulután			
Usulután	Cultivo de camarones	La cooperativa planificó expandir su operación; reformar su canal de distribución y mejorar la calidad de los productos (del actual grado C) lo que es necesario; Se buscó asistencia técnica.	Una cooperativa de cultivo de camarón en el área de la Bahía de Jiquilisco.
Usulután	Café orgánico	La expansión del área cultivada en Jucuapa, Tecapán y Las Marías está planificada; la marca "Monte Nuevo" está desarrollada.	Representantes de cooperativas de café en su área de producción
Nueva California	Cacao	Una cooperativa que tiene 150ha para producir 50ton/año de cacao para procesamiento con certificación del OCIA.	Cooperativa La Carrera

Fuente: Equipo de Estudio JICA.

Las condiciones esenciales a ser satisfechas para las industrias clasificadas en la Clase II son:
A17 – identificación de plantas útiles y el desarrollo de la tecnología de extracción,
A22 – suficiente desarrollo de obras de teñido para justificar la diversificación de productos y
A26 – suficiente desarrollo de obras de metal para respaldar los productos de calidad.

(2) Evaluación de los potenciales

De la lista larga anterior, se evalúan aquellos productos básicos e industrias que están dentro de la Clase I y que pueden iniciarse en el corto plazo. Primero, ocho grupos de productos básicos en la Lista A y 10 grupos de productos básicos en la Lista B son consolidados y en los siguientes 15 grupos de productos básicos los siguientes productos son identificados para su evaluación: 1) bebidas, alcoholes destilados y vinagre, 2) productos lácteos, 3) frutas comestibles, 4) cuero crudo y pieles, 5) azúcar y confitería, 6) añil y obras de tintes, 7) vegetales, 8) madera y artículos de madera, 9) crianza de aves, 10) semillas de marañón, 11) cacao, 12) apicultura y productos relacionados, 13) café orgánico, 14) cultivo de camarones y 15) trabajo de joyería. Adicionalmente, se incluye el kenaf para evaluación dado que tiene conexiones potenciales con varias industrias en la lista larga, tales como materiales de construcción, pulpa y papel y materiales de empaque.

Se lleva a cabo una evaluación de dos etapas usando un juego de criterios en cada etapa. Los criterios para la evaluación inicial se relacionan con las condiciones existentes y del futuro inmediato de empresas individuales, industria y aspectos inter-industriales según se muestra en la Tabla 5.4. Los resultados de la primera evaluación se presentan en la Tabla 5.5. Se eliminan tres grupos de productos básicos de alguna consideración adicional debido a muy bajos puntajes. La industria de obras de joyería se retiene a pesar de su bajo puntaje debido a sus perspectivas en la Zona de Libre Comercio (ZLC).

Los 13 grupos de productos básicos restantes están sujetos a la segunda evaluación. Los criterios para la segunda evaluación están relacionados con las perspectivas para el desarrollo creciente y continuado de cada industria, según se muestra en la Tabla 5.4. Los resultados se dan en la Tabla 5.6. Se ha encontrado que tres grupos de productos básicos tienen un potencial muy alto: la apicultura y productos relacionados, semillas de marañón y la avicultura. Cuatro grupos adicionales tienen un alto potencial: café orgánico, derivados del azúcar, productos lácteos y el añil y labores de teñido.

Cuatro grupos de productos básicos tienen un potencial de grado mediano-alto: el kenaf, el cultivo de camarones, los vegetales y frutas comestibles. En particular, el desarrollo de las frutas y vegetales comestibles está sujeto al mejoramiento de su calidad mediante la extensión técnica y el mejoramiento de los sistemas de distribución y de mercadeo. Actualmente, el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) ha emprendido la extensión técnica y el mejoramiento de los sistemas de distribución y de mercadeo se realizará mediante una mejora

Tabla 5.4. Criterios para la Evaluación de Productos Básicos Prometedores en la Región Oriental

Evaluación Inicial

Criterios	Puntaje y evaluación
1. Compañías	
A. Acceso a materias primas	1: Difícil 2: Algunos problemas deben resolverse 3: Fácil 4: Más que suficiente
B. Administración del producto/industria	1: Débil 2: Regular 3: Muy buena 4: Muy buena y abarca varios productores
C. Calidad del producto	1: Necesita mejorar 2: Media 3: Buena 4: Más que suficiente
D. Mercadeo de productos	1: Mercadeo solamente en las áreas locales 2: Mercadeo por todo el departamento 3: Mercadeo en el ámbito nacional 4: Mercadeo de exportación
E. Servicio al cliente	1: Muchos reclamos de clientes 2: Satisfacción regular de los clientes 3: Alta satisfacción de los clientes 4: Muy alta satisfacción de los clientes
2. Industria	
F. Experiencias de producción	1: Producción disminuyendo o ha fallado 2: Producción regular 3: Muy buena producción 4: Producción con calidad de exportación
G. Impactos sobre el empleo	1: Pequeñas oportunidades de empleo 2: Buenas oportunidades de empleo 3: Grandes oportunidades de empleo a largo plazo 4: Grandes oportunidades de empleo a corto plazo
H. Potenciales del mercado	1: No se sabe 2: Poca información 3: Se conocen las condiciones de otros mercados 4: Se está apuntando hacia nuevos mercados
I. Expansión	1: Pocas perspectivas 2: Regulares perspectivas 3: Fuertes perspectivas 4: Específicos proyectos para expansión
3. Inter-industria	
J. Integración con otras industrias/productos para formar grupos/alianzas en la Región Oriental	1: Pobre relación con otras industrias/productos 2: Posible organizar algunos productores 3: Buenas probabilidades de formar una asociación 4: Formando grupos

Segunda evaluación

Criterios	Puntaje y evaluación
K. Número de productores en la Región Oriental	1: Muy pocos 2: Pequeño 3: Mediano 4: Grande
L. Experiencias de exportación	1: Ninguna/casi ninguna 2: Muy poca 3: Alguna 4: Suficiente
M. Producción potencial para exportación	1: Muy baja capacidad 2: Regular capacidad 3: Buena capacidad 4: Gran capacidad con los conocimientos y tecnología
N. Otros productos derivados	1: Ninguno 2: Pocos para exportación 3: Varios para exportación 4: Muchos para exportación
O. Contribución a la sustitución de las exportaciones o importaciones	1: Orientado exclusivamente hacia el mercado nacional 2: Orientado principalmente hacia el mercado nacional con algún grado de sustitución de las importaciones 3: Orientado hacia el mercado de exportación o sustitución significativa de las exportaciones 4: Altamente orientado hacia el mercado de exportación

Fuente: Equipo de Estudio de JICA.

Tabla 5.5. Evaluación Inicial de Productos Potenciales en la Región Oriental

Artículo	Criterios											Puntaje total
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	
Apicultura y productos relacionados	B-7	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	38
Crianza de aves	B-2	4	4	4	3	4	4	4	4	4	2	37
Semillas de marañón	B-5	2	4	4	4	4	3	4	4	4	3	36
Café orgánico	B-11	2	4	3	4	4	3	4	4	4	3	35
Productos lácteos	A-7/B-1	2	4	3	3	4	3	4	4	4	3	34
Derivados del azúcar	A-24/B-8	4	4	3	3	4	3	4	3	4	2	34
Añil y obras de teñido	B-10	3	3	3	4	4	2	3	3	4	1	30
Kenaf		2	2	2	3	2	2	3	3	3	3	25
Cultivo de camarones	B-12	3	3	2	2	2	2	2	2	3	3	24 ^{*1}
Vegetales	A-27/B-3	2	4	3	1	3	2	1	2	3	3	24 ^{*2}
Frutas comestibles	A-8	2	2	2	3	2	2	3	2	3	2	23 ^{*3}
Madera y artículos de Madera	A-28	3	2	2	2	2	2	3	2	2	2	22 ^{*4}
Obras de joyería	B-16	2	1	1	2	1	1	2	2	2	1	15 ^{*5}
Cuero crudo y pieles	A-21/25, B-13	2	2	2	1	1	1	1	1	3	1	15
Bebidas, alcoholes destilados y vinagre	A-3	2	1	1	1	3	2	1	1	1	1	14
Cacao	B-6	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	12

^{*1} Se debe continuar la cooperación técnica de JICA.

^{*2} La extensión técnica y la recolección para distribución debería mejorarse.

^{*3} Los sistemas de calidad y distribución deberían mejorarse.

^{*4} Las industrias de metal mecánica en el área de San Miguel deberían organizarse.

^{*5} La operación en la ZLC puede considerarse.

Fuente: Equipo de Estudio de JICA.

Tabla 5.6. Segunda Evaluación de Productos Potenciales en la Región Oriental

Artículo	Criterios	Puntaje inicial	K	L	M	N	O	Gran total	Potencial global
Apicultura y productos relacionados	B-7	38	2	4	4	4	4	56	Muy alto
Semillas de marañón	B-5	36	3	3	3	4	4	53	Muy alto
Productos lácteos	A-7/B-1	34	4	3	4	4	1	50	Muy alto ^{*1}
Café orgánico	B-11	37	2	3	3	2	4	51	Alto
Derivados del azúcar	A-24/B-8	34	3	4	4	2	1	48	Alto
Crianza de aves	B-2	37	3	1	2	2	1	46	Alto ^{*2}
Añil y obras de teñido	B-10	29	2	2	2	3	4	42	Alto ^{*2}
Kenaf		25	2	3	2	3	3	38	Mediano ^{*1}
Cultivo de camarones	B-12	24	3	2	3	2	3	37	Mediano ^{*3}
Vegetales	A-27/B-3	24	2	1	3	2	1	33	Mediano
Frutas comestibles	A-8	23	2	2	3	2	2	34	Mediano
Madera y artículos de madera	A-28	22	2	1	3	2	2	32	Bajo ^{*1}
Obras de joyería	B-16	15	1	2	3	3	3	27	Bajo

^{*1} Suplemento

^{*2} Se deberían cumplir ciertas condiciones.

^{*3} Se debe continuar la cooperación técnica de JICA.

Fuente: Equipo de Estudio de JICA.

de la infraestructura de transporte, particularmente de aquello que está relacionado con el desarrollo del puerto de La Unión. Por ende, se espera que estos productos se desarrollen a medida que crezca la población y sus niveles de ingresos mejoren, dado que estas son básicamente impulsados por la demanda. Enfoques más estratégicos serán requeridos para otros tipos de productos básicos.

5.1.4 Industrias prometedoras de importación y exportación en la Región Oriental

Se conciben tres modelos para las industrias prometedoras de la Región Oriental, particularmente aquellas relacionadas con la importación y la exportación, que pueden ser inducidas conforme se establece el puerto de La Unión. Éstos son los siguientes:

Modelo 1: Obtención de materias primas por tierra, desde los países vecinos, para su procesamiento en la Región Oriental y su exportación desde el puerto de La Unión;

Modelo 2: Importación de materias primas y/o bienes intermedios a través del puerto para producir productos finales destinados a los mercados nacional o internacional; y

Modelo 3: Procesamiento de recursos autóctonos para producir productos básicos de exportación.

Las industrias/productos básicos prometedores de los Modelos 1 y 2 se identifican abajo en referencia a los resultados resumidos arriba. Las estrategias para promover los productos más prometedores se presentan en la Sección 5.2. En la Sección 5.3, se analizan las industrias/productos básicos del Modelo 3 y se presentan las estrategias para promover los productos

más prometedores.

Modelo 1

<u>Materias primas</u>	<u>Bienes de exportación</u>
Madera y leña de Honduras	Plywood, paneles de madera aglomerada, muebles
Frutas	Frutas deshidratadas o IQF, jaleas, mermeladas, jugos, etc.
Vegetales	Vegetales IQF
Leche	Queso y productos de queso procesados
Carne	Productos cárnicos

Modelo 2

<u>Bienes y materiales de importación</u>	<u>Producto final</u>
Papel residual, materias primas para papel	Papel higiénico, cajas de cartón, etc.
Hierro y acero	Productos de acero
Cemento, materias primas para cemento	Productos de cemento (bloques, lajas, etc)
Piezas de maquinaria	Maquinaria agrícola
Granos y otros productos de forraje	Forraje mezclado, concentrado de forraje
Textiles y telas	Prendas

También se desarrollarían otras industrias en la Región Oriental relacionadas con aquellas en la Región Central que está más desarrollada. Estas incluyen los siguientes tipos:

- 1) funciones de venta y distribución de empresas con su base en San Salvador,
- 2) subcontratistas para convertir las materias primas en bienes intermedios para ser suministrados a las empresas con base en San Salvador,
- 3) ventas al detalle de grandes tiendas de descuento o supermercados,
- 4) suministro de bienes para necesidades cotidianas, bienes de consumo y suministros para oficina, y
- 5) Servicios de investigación y desarrollo relacionados con la agricultura y la industria de alimentos.

5.2 Estrategias de Promoción para la Manufactura para Importación/Exportación

Se establecen las estrategias para la promoción de las industrias manufactureras que podrían establecerse en la Región Oriental inducidas por el puerto de La Unión: industrias del Modelo 1 en la Subsección 5.2.1 e Industrias del Modelo 2 en la Subsección 5.2.2. Para las industrias que se identificaron como prometedoras en la Subsección 5.1.2, se aclaran los productos más específicos y los mercados que deberían enfocarse para la promoción.

5.2.1 Estrategias para la promoción de las industrias del Modelo 1

(1) Condiciones y perspectivas existentes

Productos de madera

El Salvador importa madera de Honduras. La cantidad es pequeña (cerca de 40,000ton) y no

hay impuestos de importación. En San Miguel existe una pequeña planta maderera que procesa madera de pino y cedro que es importada de Honduras y Nicaragua. También se importan otros productos semi-terminados, tales como puertas de madera. La manufactura de muebles es limitada.

En vista de los altos precios de la madera importada de pino y cedro, las industrias madereras en la Región Oriental deberían enfocarse en productos de alta calidad, como son los muebles y tabla de fibra de mediana densidad en vez de plywood. Para la manufactura de tablero de fibra, la tecnología tanto como las necesidades de maquinaria se deben introducir de un país avanzado.

Frutas y vegetales procesados

La producción de frutas y vegetales de calidad de exportación es bastante limitada en Honduras y Nicaragua, exceptuando el banano. Algunas de las frutas y vegetales que se producen en Honduras se mercadean en la Región Oriental en pequeñas cantidades. Actualmente, la Región Oriental no produce frutas o vegetales procesados.

El establecimiento de industrias que se dedican al procesamiento de frutas y vegetales y que dependan de la importación de materias primas no es muy probable en el futuro previsible. Las frutas y vegetales IQF que se producen en Honduras y Nicaragua se pueden exportar desde el puerto de La Unión en el futuro a mediano plazo, una vez que el proceso de exportación sea simplificado para permitir un embarque directo de consignaciones sin una inspección adicional en el lado salvadoreño.

Productos de queso procesado

Actualmente, se importa leche de Honduras y Costa Rica en la forma de leche procesada y empacada y se vende a un precio que está entre el 5% al 10% más alto que la leche nacional. Se observa la importación ilegal de leche y queso, especialmente en la Región Oriental. Se contempla el establecimiento de plantas lecheras en la Región Oriental.

Productos cárnicos

Nicaragua exporta carne de res en grandes cantidades, 12,634ton para producir US\$32 millones en 2002. Los mataderos y plantas de procesamiento de carne para la exportación a EE.UU. cumplen con los requisitos sanitarios. Actualmente, El Salvador importa carne de res de Nicaragua. El establecimiento de una industria de productos cárnicos para la exportación en la Región Oriental tendría que cumplir con los requerimientos de alta calidad y normas sanitarias.

(2) Estrategias

Estas industrias dependientes de recursos comúnmente se ubican en las áreas donde está la producción de las materias primas. Se podría justificar el establecimiento de estas industrias en la Región Oriental solamente bajo ciertas condiciones. Una posible condición es establecer una

planta de procesamiento que depende de recursos nacionales y expandir sus operaciones con recursos importados. Otra posibilidad es importar productos semi-terminados después del procesamiento primario en los países vecinos y continuar el procesamiento hasta la elaboración de productos terminados para la exportación. En este caso, se necesita producir artículos de alta calidad y alto valor. La primera posibilidad es efectivamente un caso de industrias nativas. Se le debería dar más consideración a la segunda posibilidad.

La industria maderera en la Región Oriental debería buscar la manufactura de tablero de fibra con tecnología y maquinaria que sería introducida de un país avanzado. Por lo tanto, sería ideal que los productos fueran exportados a ese mismo país. La manufactura de productos de queso procesado podría tener una base en el procesamiento primario en los países vecinos, pero se debería establecer una planta lechera en la Región Oriental inicialmente con base en la leche nacional. De acuerdo con la encuesta hecha a los salvadoreños en los EE.UU. como parte del Estudio, el queso y otros productos lácteos son productos que tienen una demanda nostálgica y son consumidos por más del 50% de los salvadoreños encuestados. Se espera que este nicho de mercado responda ante el suministro de productos diversos de alta calidad.

5.2.2 Estrategias para la promoción de las industrias del Modelo 2

(1) Condiciones y perspectivas existentes

Productos de papel

El Salvador produce papel higiénico, cajas de cartón y otros productos de papel de materias primas importadas y nacionales. Algunos de los productos se exportan principalmente a los países vecinos. La exportación anual de papel higiénico y cajas de cartón alcanza las 36,000ton y 28,000ton respectivamente. El Salvador importa estos productos en cantidades menores: 7,400ton para el papel higiénico y 8,300ton para las cajas de cartón anualmente. La industria manufacturera y los mercados para los productos de papel están bien establecidos en Centro América con una división del trabajo para diferentes productos. Existen ocho fabricantes de cajas de cartón en El Salvador, incluyendo el segundo y el tercero más grande de Centro América. Los mencionados fabricantes tienen una capacidad de producción excedente y confrontan una gran competencia de precios.

A medida que muchas de las industrias se establecen en el puerto de La Unión, la demanda de cajas de cartón probablemente aumentará por encima de la capacidad de producción existente. La demanda de papel higiénico también se incrementará a medida que el crecimiento de la población se acelera y se incrementa el número de turistas. Ya que El Salvador no produce pulpa de papel, habría que importar desperdicios de papel, pulpa y materias primas.

Productos de acero

En El Salvador, hay tres fabricantes con hornos electrónicos para producir lingotes y varillas de

acero para la construcción. Las materias primas son parcialmente recuperadas internamente pero la mayoría son importadas. El Salvador también importa 24,500ton de productos de acero anualmente. Estos productos son transportados por vía terrestre y procesados adicionalmente para varios usos locales. Una vez que el puerto de La Unión se establezca, la industria de productos de acero podrían establecerse en la Región Oriental para procesar materias primas importadas y convertirlas en productos finales para satisfacer por lo menos la demanda regional.

Productos de cemento

El suministro de cemento en El Salvador está dominado por CESSA, que brinda capacitación y otro apoyo a fabricantes individuales de productos de cemento. Se elaboran productos de cemento diversificados a partir del cemento nacional. También, El Salvador importa varios productos de cemento por un total anual de 22,000ton.

El puerto de La Unión puede inducir el establecimiento de una planta de cemento en el interior del Puerto que fuera dependiente de materias primas importadas y la industria de productos de cemento podría expandirse por toda la Región Oriental. El desarrollo de la industria de productos de cemento basada en el cemento importado es menos probable dado que los fabricantes de productos de cemento podrían no tener el apoyo de CESSA.

Maquinaria agrícola

El uso de maquinaria agrícola en El Salvador es muy limitado, lo que refleja la falta de un incentivo para incrementar la productividad agrícola. De acuerdo con las estadísticas de la FAO, existen 3,430 tractores y 420 cosechadoras del tipo combinado en El Salvador, al año 2001.

Se mejorarán los incentivos para incrementar la productividad agrícola a medida que las oportunidades se incrementen en conjunto con el desarrollo de la Región Oriental, incluyendo las oportunidades de exportación desde el puerto de La Unión, así como la expansión de los mercados urbanos para frutas y vegetales frescos. Esto incrementaría la demanda de la irrigación y la maquinaria agrícola así como de otros insumos de producción. Dado que el tamaño de la tenencia de granjas se ha reducido como consecuencia de la reforma agraria, la demanda sería mayor para maquinaria agrícola pequeña, principalmente tractores pequeños. En particular, el tipo de suelo que domina en el área interior del valle de la Región Oriental requiere de maquinaria agrícola adecuada para arar y otras operaciones. También, los terrenos accidentados requieren maquinaria agrícola pequeña.

Mezclas de alimento animal y concentrados para alimento animal

El sector ganadero en El Salvador está apoyado principalmente por la producción nacional de granos básicos (p. ej., maíz y maicillo) tanto como terrenos de pasto para ganado. Actualmente, El Salvador solamente importa 15,000ton de alimento para animales anualmente.

A medida que el incentivo para aumentar la productividad agrícola se incrementa, inducido por el puerto de La Unión y el desarrollo de la Región Oriental, más tierras serían convertidas del actual cultivo de pasto y maíz/maicillo al cultivo de cosechas de alto valor, parcialmente bajo irrigación. Se tendrían que importar granos para alimento animal y se necesitarán otros ingredientes de alimento animal para compensar la reducción del suministro de alimento para animales domésticos.

Otra posibilidad es el establecimiento de plantas de harina de pescado usando los desperdicios de pescado que actualmente no se utilizan. El suministro de desperdicios de pescado se incrementará a medida que el procesamiento de pescado en curso tanto como el planificado se expandan. Se considera el desarrollo complementario de la crianza de aves y la manufactura de harina de pescado.

Otras industrias

La importación de varios bienes de consumo aumentará cada vez más por medio del puerto de La Unión para su distribución en la Región Oriental y parcialmente en otras regiones, y posiblemente de manera limitada, también en los países vecinos. Algunos bienes de consumo, típicamente aquellos de alto volumen o de alto volumen y bajo valor, podrían empezar a producirse en la Región Oriental con materia prima o bienes intermedios importados. Un ejemplo es la manufactura de productos plásticos comunes a partir de resinas sintéticas que serán importadas. También podría establecerse en la Región operaciones de ensamblaje de bienes duraderos de alto volumen, que dependerán de piezas importadas por medio del puerto de La Unión. Ejemplos de ello incluyen refrigeradoras, motocicletas y alguna maquinaria industrial que tenga una cantidad relativamente pequeña de piezas.

(2) Estrategias

Estas industrias importan materias primas principalmente desde el puerto de La Unión y producen para el mercado nacional y el mercado regional de los países vecinos. Se espera que la mayoría de ellos se instalen en las cercanías del área del puerto. La demanda de estas industrias estaría respaldada por el acelerado crecimiento de la población y la urbanización. Para apoyar el desarrollo de estas industrias, las funciones logísticas relacionadas con el puerto de La Unión deberían desarrollarse plenamente y la infraestructura de transporte relacionada debería mejorarse para facilitar la distribución de sus productos.

Estas industrias no se ubicarían en las zonas libres ya que sus mercados destino son primariamente nacionales y parcialmente regionales. Sin embargo, tomando en cuenta que se beneficiarían de las funciones logísticas del puerto, se debería establecer un área industrial en las cercanías del puerto para fomentar la ubicación de estas industrias.

Aquellas industrias anteriormente sugeridas bajo la clasificación de “otras industrias” no

tendrían de establecerse cerca del puerto. Es más fácil transportar por tierra las materias primas y productos intermedios que serán importados por medio del puerto de La Unión que transportar sus productos terminados. Por ende, se ubicarían más cerca de los centros de mayor demanda. Se debería establecer un parque industrial en un punto nodular de la red de transporte para facilitar su ubicación.

5.3 Estrategias de Promoción para las Industrias Nativas

Se han establecido estrategias para promover las industrias nativas (Modelo 3) en la Región Oriental. Primero, para todas las industrias/grupos de productos básicos identificados en la Subsección 5.1.3, se derivan amplias estrategias en la Subsección 5.3.1. Segundo, para la mayoría de los productos básicos prometedores en la Región Oriental seleccionados en la Subsección 5.1.3, se presentan estrategias más específicas en la Subsección 5.3.2.

5.3.1 Estrategias amplias para todos los grupos de productos básicos

Se derivan estrategias amplias para todos los grupos de productos básicos incluidos en la lista larga. Los grupos de productos básicos prometedores a corto plazo (Clase I) y a mediano plazo (Clase II) y los otros (Clase III) se dividen en 10 grupos amplios que se basan en posibles enfoques para su promoción y la estrategia derivada para cada grupo amplio se resume en la Tabla 5.7.

La siguiente subsección establece estrategias específicas solamente para aquellos grupos de productos básicos identificados como los más prometedores de la Región Oriental. La mayoría de estos se encuentran en la Clase I. Además, el café orgánico se selecciona de la Clase II en consideración a su posición exclusiva en la socioeconomía de El Salvador y la Región Oriental. El kenaf ha sido agregado también en vista de su adaptabilidad al suelo que ofrece y los posibles vínculos con otros subsectores. De los otros grupos de productos básicos que se muestran en la Tabla 5.7, las frutas y los vegetales, los productos de madera y la joyería en la Clase I, y los materiales de construcción en la Clase II podrían ser comparativamente más prometedores.

5.3.2 Estrategia para los grupos de productos básicos más prometedores en la Región Oriental

(1) Apicultura

Condiciones existentes en El Salvador

Existe un cluster de apicultura ubicado en San Salvador conformado por 600 productores de las diferentes regiones del país, incluyendo también a siete empresas exportadoras y cuatro firmas empacadoras. El Salvador es el productor líder de miel en Centro América con relación a la tecnología, calidad del producto y el desempeño de las exportaciones. En adición a la miel, se

Tabla 5.7. Estrategias Amplias de Promoción por Grupo de Producto Básico

Grupo de producto básico	Enfoque promocional	Estrategias amplias
<u>Clase I</u>		
A-25 B-10	Implementación piloto para el establecimiento de la industria del añil	<ul style="list-style-type: none"> - Organización de todos los actores para reunir todo el conocimiento y experiencia existente para el cultivo, extracción del tinte, obras de teñido y mercadeo - Desarrollo de las industrias relacionadas - Enfoque hacia los mercados internacionales para productos de alta calidad
A-7, 8, 21, 27, 28 B-1, 2, 3, 13, 16	<ul style="list-style-type: none"> - Apoyo para las organizaciones existentes - Extensión técnica - Invitación a firmas locales de la Región Occidental 	<ul style="list-style-type: none"> - Organización de agricultores locales y la provisión de extensiones técnicas a los agricultores organizados - Enfoque hacia el mercado
A-24 B-7, 8	Formación de clusters	<ul style="list-style-type: none"> - Organización de los actores locales y el desarrollo de clusters/complejos que se basan en actividades existentes llevadas a cabo en otros lugares - Enfoque hacia el mercado local y los mercados de Centro América como líderes regionales
A-3 B-5, 6	Utilización máxima de los recursos locales	<ul style="list-style-type: none"> - Mejoramiento de la calidad de los productos y la diversificación de los productos para un valor agregado mayor - Enfoque hacia los mercados locales y los de exportación
<u>Clase II</u>		
A-1, 2, 4, 5, 8, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 18, 20 B-9, 11, 12, 14, 15	Satisfacción de la creciente demanda nacional de mejores productos	<ul style="list-style-type: none"> - Mejoramiento de la calidad de los productos mediante la asociación con productores locales o extranjeros - Enfoque hacia el mercado nacional
A-6	Especialización en productos de alta calidad	<ul style="list-style-type: none"> - Suministro de productos de alta calidad para las obras de teñido - Contribución a la diversificación y mejoramiento de las industrias de textiles y ropa
A-10, 19, 23	Producción especializada utilizando recursos locales	<ul style="list-style-type: none"> - Suministro de productos a partir de recursos que son 100% naturales. - Enfoque hacia los mercados internacionales en EE.UU, Europa y Japón.
<u>Clase III</u>		
A-17	Formación de clusters	<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo de nuevos productos que se basan en recursos locales - Enfoque hacia el mercado urbano
A-22	Especialización en productos de alta calidad	<ul style="list-style-type: none"> - Suministro de productos de alta calidad para las obras de teñido - Contribución a la diversificación y mejoramiento de las industrias de textiles y de ropa
A-26	Satisfacción de la creciente demanda nacional de mejores productos	<ul style="list-style-type: none"> - Establecimiento de industrias locales basadas en materiales importados - Apoyo para el desarrollo de las industrias de metales básicos y de maquinaria

Fuente: Equipo de Estudio de JICA.

El Salvador produjo 2,113ton de miel y exportó 985ton en 2001, a lo que el cluster contribuyó aproximadamente un 50%, respectivamente. El cluster de apicultores vende la mayoría de sus productos en el mercado nacional y centroamericano, pero también exportan a Europa y a los EE.UU. No solamente venden miel líquida, sino también unos 60 productos farmacéuticos. El Salvador tiene una participación del 1% en el mercado internacional de la miel.

En la Región Oriental, se produce miel en Santiago de María y Tecapán en Usulután. Los productores en estas áreas recientemente produjeron 70 barriles de miel (cerca de 29,000 litros). En la Región Oriental hay muchos árboles y plantas potencialmente útiles para la apicultura.

La escasez de plantas que florecen constituye una restricción al desarrollo de la apicultura. Los productores trasladan sus colmenas a Guatemala para recolectar miel adicional. Para mantener su posición de líder en Centro América se espera un continuo desarrollo tecnológico para asegurar la calidad y la variedad de la miel y de los productos derivados. El cluster espera desarrollar mercados de exportación, particularmente en Japón y Europa.

Situaciones del mercado internacional

La producción mundial de miel se está incrementando lentamente: de 960,000ton en 1991 a 1,263,000ton en 2001 con solamente una tasa promedio anual del 2.8% (sitio Web APISERVICES). Los grandes productores son China (156,000ton en 2001), la anterior URSS (125,000ton), los EE.UU. (100,000ton), la Unión Europea (11,000ton), Argentina (90,000ton), Turquía (71,000ton) y México (56,000ton). La exportación total mundial de miel fue de 375,000ton en 2000 o el 30% de la producción total. El precio promedio de exportación se ha estado reduciendo consistentemente de US\$1,724/ton en 1996 a US\$1,176/ton en 2000, lo que refleja una competencia cada vez mayor. El precio promedio de exportación para China es el más bajo en US\$845/ton y para Argentina en US\$989/ton, seguido por México con US\$1,129/ton.

Los precios de importación y de exportación varían dependiendo de las temporadas. Los precios de importación para Alemania, que importa de 80,000 a 90,000ton de miel anualmente en los años recientes, variaron de US\$0.49/lb (junio) a 0.78/lb (diciembre) en 2001. Los precios de importación para los EE.UU., que importa más de 40,000ton de miel desde 1991, variaron de US\$0.45/lb (Febrero-Abril) a US\$0.62/lb (Diciembre) en 2001. El precio de exportación para China tuvo un promedio de US\$0.46/lb en diciembre de 2002 y el de México fue de US\$0.54/lb durante la primera mitad y de US\$0.59/lb en la segunda mitad de 2001. Los precios CIF en los puertos europeos promediaron US\$1,200/ton o US\$0.54/lb en 2000.

Posición de El Salvador

Tanto la producción como la exportación de miel en El Salvador solamente tienen una pequeña elaboración más de 60 productos derivados que consisten de productos para la salud tales como

vitaminas y cremas para la cara/manos y productos veterinarios para el ganado. El cluster está respaldado por programas de capacitación para los productores nacionales, programas de desarrollo para los proveedores y consumidores, tecnología para la producción y programas de asistencia por expertos cubanos. También cubre la producción, procesamiento y exportación de *Aloe Vera (sábila)*.

participación en el total mundial correspondiente. Sin embargo, El Salvador tiene una ventaja competitiva para la producción de miel sobre los productores en América Latina, Argentina y México. El costo unitario de producción por colmena se reporta como US\$26.5 en El Salvador, US\$49.7 en México y US\$51.3 en Argentina (Comisión Nacional de Apicultores Salvadoreños/CONAPIS). El precio promedio de venta de miel en El Salvador fue de US\$1,160.5/ton o US\$0.53/lb, comparable al precio de exportación promedio en el mercado internacional. Esto significa que el margen de utilidad es mucho mayor para la miel salvadoreña.

Estrategia

1) Estrategia de mercado

La competencia global es feroz en la industria de la miel. Aunque la industria salvadoreña de la miel podría competir en el mercado internacional debido a la calidad de sus productos y sus bajos costos de producción, debería buscar su propio nicho de mercado. Argentina y México, los competidores mayores en América Latina, exportan sus productos a granel, principalmente a los EE.UU., Alemania y a otros mercados remotos. El Salvador debería especializarse en productos de alta calidad empacados para su exportación a los países vecinos.

El productor de miel más importante del mundo, China, exporta sus productos por todo el mundo. En América Latina, China exportó 1,029ton de miel a México a un precio FOB de US\$0.36/lb y 20ton de miel a Panamá a un precio FOB de US\$0.37/lb en 2002. El precio FOB para la exportación a los EE.UU. fue de US\$0.48/lb en 2002. Con costos de producción mucho más altos que los de El Salvador, Argentina puede exportar competitivamente al mercado de los EE.UU. El Salvador podría ser más competitivo que Argentina en el mercado de los EE.UU. y más aún en los países vecinos.

Otra fortaleza de la industria salvadoreña de la miel es su capacidad de producir muchos productos derivados. Los países vecinos están importando actualmente estos productos desde Alemania y los EE.UU.; y otros países avanzados son un gran mercado potencial para los derivados de miel salvadoreños, incluyendo los propóleos.

2) Estrategia de promoción para la Región Oriental

- i) Organización de los proveedores de la Región Oriental para que reciban capacitación de parte del cluster existente;

- ii) Desarrollo de puntos de ventas locales para una operación estable y utilidades adecuadas para permitir la expansión de la producción y la diversificación de los productos;
- iii) Intercambio de información con los agricultores locales que planifican expandir su producción de hortalizas y frutas y el establecimiento de relaciones a largo plazo para el desarrollo complementario; y
- iv) Enfoque hacia el establecimiento de instalaciones de procesamiento completo en la Región Oriental para fortalecer al cluster como el líder en Centro América.

(2) Semilla de marañón

Condiciones existentes en El Salvador

Actualmente, más de 5,000mz están cultivadas con marañón y su producción anual es de 55,000qq. Del total de esa área, alrededor de 1,500mz están dedicadas al marañón orgánico. SAMO (Sistema Agroindustrial del Marañón Orgánico), en el área del Bajo Lempa de San Vicente, es una ONG que tiene 300mz de tierra cultivadas con marañón orgánico. Tiene su propia planta de procesamiento y ha estado exportando semilla de marañón sin cáscara a Europa durante cinco años. Los precios ex-fábrica promedian US\$2.50/lb, mientras que los precios del mercado internacional fluctúan entre US\$2.55 a 3.27/lb. Su semilla de marañón orgánico es certificada cada año por el BCS de Alemania. El personal de SAMO también está capacitado en el procesamiento de la pulpa del marañón para producir jugo, miel, vinagre, vino, etc.

En la Región Oriental, una cooperativa de Coralama en La Unión tiene 1,130mz cultivadas con marañón orgánico. Debido a dificultades financieras, su producción es baja y su maquinaria de procesamiento está en malas condiciones. Vendieron 3,336ton de semilla de marañón sin procesar en 2002 por US\$675/ton. El precio FOB en Acajutla fue de US\$750/ton para la exportación a la India. Hay otras plantaciones en la Región tales como Gualica (en el área de El Delirio), Chilanguera, Maquigue, San Carlos Lempa, Moncagua, Isla Tasajera y San Juan del Gozo.

Se cultiva marañón no-orgánico en 3,500mz. La sociedad cooperativa de los productores de marañón que tiene como miembros a las cinco cooperativas de San Ramón, Chilanguera, Manquigua, El Platanar y Gualnea y cuatro compañías son dueños de 1,100ha con el apoyo de Canadá y el resto está cultivado con árboles brasileños que tienen menos de dos años. La sociedad exporta a Canadá sin procesar por medio de un intermediario en Guatemala. La exportación total de semilla de marañón fue de 583ton métricas en 2000 por la suma de US\$755,502, de lo cual el 71% se exportó a la India.

La mayoría de la tierra agrícola en El Salvador es adecuada para el cultivo de marañón. El marañón puede crecer exitosamente aún en el terreno por la costa que es un poco salino.

SAMO ha cultivado 100mz en el área costera de Usulután. Ellos tienen planes de vender pequeños árboles injertados de marañón a US\$1/árbol para promover el cultivo de marañón orgánico por todo el país. SAMO exportó 12.5ton de semilla de marañón a Europa para generar US\$100,148 en 2001 y 9.5ton para ganar la suma de US\$82,280 en 2002. Una empresa comercial japonesa compró semilla sin procesar de la cooperativa de Coralama para su procesamiento en la India y su mercadeo en Japón.

La tecnología para la producción de marañón con la aplicación de fertilizantes orgánicos está bien establecida en El Salvador. La tecnología para el procesamiento de la pulpa también está disponible. El personal de SAMO ha sido capacitado para producir 10 derivados de la pulpa del marañón.

Situaciones del mercado internacional

La producción mundial de semilla de marañón fue de 1.2 millones de toneladas en 1999, de los cuales 324,000ton o el 27% fue comercializado (MAG FRUTALES). Los países importadores más importantes son la India, EE.UU., Holanda, el Reino Unido, Alemania, Japón y Francia (Tabla 5.8). Los precios promedio más altos de importación son los de España (US\$2.99/lb en 1999) y Japón (US\$2.92/lb), seguido por Israel, el Reino Unido., Holanda y EE.UU. Generalmente son más bajos en los países en desarrollo y el más bajo es el de la India (US\$0.43/lb).

Tabla 5.8. Importación de Semilla de Marañón por País, 1999

País	Cantidad (ton)	Valor (US\$10 ³)	Precio promedio (US\$/lb)
EE.UU.	71,565	431,335	2.72
Holanda	19,316	117,999	2.77
Inglaterra	7,905	50,282	2.88
Alemania	4,968	26,483	2.41
Japón	4,886	31,389	2.92
Francia	4,639	21,512	2.10
Canadá	3,735	20,554	2.49
China	2,533	12,554	2.24
India	204,459	195,904	0.43
UAE	2,380	11,792	2.24
Argentina	1,910	6,320	1.50
Italia	1,866	10,068	2.44
Singapur	1,802	6,797	1.71
Israel	1,189	7,587	2.89
España	901	5,939	2.99
Total mundial	324,006	1,438,515	2.01

Fuente: MAG, *Frutales* (datos originales de la FAO).

El productor más importante de marañón es la India con una participación del 36.6% de la

producción mundial en 1999, seguido por Nigeria (14.6%), Brasil (12.8%), Tanzania (8.9%), Indonesia (5.74%), y Vietnam (3.4%), según se muestra en la Tabla 5.9. Los rendimientos varían ampliamente entre los países productores. De los productores más importantes, Nigeria a 0.63ton/ha y la India a 0.61ton/ha tienen los rendimientos más altos y los rendimientos son mucho más bajos en Brasil (0.26ton/ha), Indonesia (0.29ton/ha) y Vietnam (0.22ton/ha).

Tabla 5.9. Producción de Semilla de Marañón por País

(Unidad: ton)

País	1970-79 promedio	1980-89 promedio	1990-99 promedio	2000	2000 producción promedio (t/ha)
India	145,115	220,957	363,496	440,000	0.61
Brasil	41,504	96,721	129,129	153,921	0.26
Nigeria	25,000	25,000	94,800	176,000	0.63
Tanzania	104,457	33,196	58,511	106,500	
Indonesia	4,223	19,377	63,880	69,027	0.29
Vietnam	3,920	8,280	53,300	41,200	0.22
Guinea-Bissau	2,650	12,450	32,482	38,000	0.40
Mozambique	156,790	44,433	40,017	35,000	
Costa de Marfil	400	3,390	18,300	28,000	0.29
Tailandia	1,920	10,110	17,585	22,000	
Sri Lanka	5,037	8,098	12,600	15,000	
Senegal	-	250	3,750	15,000	
Malasia	7,510	6,135	12,200	13,000	
Benin	729	1,374	7,650	10,000	
Otros	38,330	32,815	30,219	38,910	0.15
Total mundial	537,584	522,585	937,919	1,201,558	0.46

Fuente: op. cit.

Posición de El Salvador

El Salvador exportó 583,202kg de semilla de marañón en 2000 para obtener un ingreso de US\$755,502 a un precio promedio de US\$0.58/lb. La India es el socio comercial más importante con una participación del 71% de la cantidad total exportada de El Salvador. Sin embargo, el precio promedio de exportación a la India fue solamente de US\$0.37/lb, mucho más bajo que el precio promedio de exportación de US\$2.44/lb a los EE.UU., el segundo socio comercial más importante. El rendimiento promedio de la semilla de marañón en El Salvador es más o menos 0.7ton/ha.

Estrategia

1) Estrategia de Mercadeo

En vista de la alta calidad de la semilla de marañón producida en El Salvador y en la Región Oriental, la exportación de semilla de marañón de El Salvador debería enfocarse hacia el sector de mercado alto de los países desarrollados: Japón, EE.UU. y la Unión Europea. Japón, en

particular, es el mercado más prometedor. La importación de semilla de marañón de alta calidad en Japón es solamente la octava parte de lo que importa EE.UU. Los mayores competidores son la India, Indonesia y Vietnam, pero El Salvador tiene la ventaja de rendimientos más altos y por ende costos de producción más bajos, cerca del triple del rendimiento en Indonesia y en Vietnam. Una buena porción de la semilla de marañón que importa Japón de la India es semilla de marañón que se ha exportado de El Salvador y ha sido procesada en la India. Al producir semilla de marañón de alta calidad, El Salvador puede exportar directamente a Japón.

En particular, se debería buscar la producción de semilla de marañón orgánica con el propósito de exportar al mercado japonés. Actualmente, con 1,500ha dedicadas a la semilla de marañón orgánica se pueden producir cerca de 700ton. La expansión del área para el cultivo de semilla de marañón orgánica sería completamente justificada, aún si fuera solamente para el mercado de exportación a Japón.

2) Estrategia de promoción para la Región Oriental

- i) Promoción de la semilla de marañón orgánica con un enfoque hacia el mercado de exportación para aprovechar plenamente la alta calidad de la semilla de marañón producida en El Salvador y en la Región Oriental;
- ii) Apoyar la expansión del cultivo y producción de la semilla de marañón por medio de una renovación de árboles viejos por injertos (para aproximadamente 1,000mz) y la producción y distribución de árboles jóvenes (actualmente por ¢1.00/árbol) a los agricultores; y
- iii) Expansión de la capacidad de procesamiento mediante el uso de la planta existente que no está siendo utilizada y la inversión en nuevas instalaciones.

(3) Café orgánico

Condiciones existentes en El Salvador

Las cooperativas de Las Marías, San Mauricio y UPREX (Unión de Productores y Exportadores de Usulután) en Usulután producen café orgánico. Esperan producir entre 2,500 a 3,000qq en 2002-2003 y 5,000qq en 2003-2004. Su café orgánico está certificado para el mercadeo internacional por la OCIA (Asociación de Mejoramiento de Cultivos Orgánicos) de EE.UU. y BCS de Alemania. ADEL (Agencia de Desarrollo Económico Local) de Morazán tiene un sistema de financiamiento para apoyar el cultivo de café orgánico. La producción de café orgánico es todavía una industria pequeña en El Salvador. La cooperativa de Ciudad Barrios también produjo café orgánico en 2002/03 por un total de 17,900qq de la producción total de café orgánico de 89,500qq.

Las cooperativas en Usulután exportan su café orgánico a Alemania, Japón y EE.UU. por

medio de UCRAPROBEX (Unidad de Cooperativas de la Reforma Agraria de Productores, Procesadores y Exportadores de Café). Ellos han desarrollado su propia marca “Monte Nuevo” y tienen la intención de expandir su mercado nacional e internacional para el café especializado y café gourmet. Han integrado su producción, molienda, empaçado y mercadeo, pero para la exportación dependen del intermediario. Pueden ser vulnerables a la competencia de los grandes productores que dominan el mercado del café.

El valor total de la exportación de café fue de US\$119 millones en 2001. Los precios internacionales de café declinaron desde US\$185/qq en 1997 hasta US\$85/qq en 2000. Consecuentemente, el precio unitario pagado a los agricultores se redujo desde US\$108/qq en 1997 hasta US\$45/qq en 2000.

Situaciones del mercado internacional

La producción mundial de café alcanzó los 7 millones de toneladas en 2002, incrementando del promedio de 6 millones de toneladas en 1996-98, a pesar de que los precios internacionales se redujeron durante este período (Organización Internacional del Café, OIC).

El total de la exportación mundial de café se incrementó durante 1996-2001 y se redujo solo levemente a 5,259,000 de toneladas en 2002. Los precios del mercado internacional del café se redujeron continuamente durante 1996-2002, pero muestran una señal de recuperación en 2003. El precio compuesto de la OIC se redujo desde el precio promedio de US¢115/lb en 1996-98 a US¢85.7/lb en 1999 y de US¢64.3/lb en 2000 a US¢45.6/lb en 2001. Se incrementó hasta US¢47.7/lb en 2002. El precio promedio del café arábigo oscila entre US¢45 y 65/lb.

Las ventas de café orgánico certificado, que generalmente es cultivado usando las condiciones más tradicionales de sombra, están creciendo más rápidamente que cualquier otro tipo de especialidad de café. Representa entre el 1% y el 2% del mercado de café de exportación. Los granos de café orgánico certificado se venden del 10% al 15% más que los granos gourmet estándar, generalmente vendiéndose entre US\$2 y \$3/kg o US\$0.90 y \$1.35/lb.

Posición de El Salvador

La producción de café en El Salvador ha estado decayendo desde 1999. En 2001, se produjeron 2,090,900qq o 96,200ton de café. Los rendimientos del café en El Salvador son bajos, reflejando el dominio de la producción más tradicional bajo de árboles de sombra. Debido a la reducción en los precios internacionales del café, los productores de café en Centro América sufren pérdidas (Tabla 5.10).

De la producción total de café en El Salvador, el café de estricta altura representa el 20% (Comisión Económica para América Latina/CEPAL). Durante 1998-2000, el café de estricta altura representaba el 32% del total del café exportado de El Salvador. La exportación de café gourmet y café orgánico de El Salvador representó el 1.1% durante el mismo período.

Tabla 5.10. Rentabilidad de la Producción de Café en los Países de Centro América

País	Costos de producción (US\$/ha)	Rendimiento del café (qq/ha)	Costo unitario de producción (US\$/qq)	Precio pagado a los productores (US\$/qq)	Pérdida de los productores (US\$/qq)
Costa Rica	2,748	31.8	86	57	-29
El Salvador	825	14.4	57	45	-12
Guatemala	1,466	19.8	74	51	-23
Honduras	879	14.3	62	37	-25
Nicaragua	1,164	16.7	70	43	-27

Fuente: CEPAL.

Estrategia

1) Estrategia de mercadeo

Aunque los precios del café en el mercado internacional han estado recuperándose recientemente, la producción de café en El Salvador y en otros países todavía enfrenta dificultades. Generalmente existen dos direcciones principales para restaurar la viabilidad de la industria del café. Uno es seguir el mercadeo alternativo, incluyendo “el comercio justo”, para reducir las comisiones y otros cambios intermediarios para asegurar una ganancia adecuada (Tabla 5.11). El otro es producir café gourmet o café orgánico por precios más altos.

Tabla 5.11. Comparación de la Estructura de Costos por Canales de Mercadeo Alternativos

	Mercadeo	
	Convencional	Alternativo
Precio CIF en Nueva York	60.00	60.00
Transporte y seguro	3.00	0.00
Cuota pagada a CSC y PROCAFE	0.85	0.85
Precio FOB	56.15	59.15
Descuento de Calidad	7.20	3.00 (5%)
Procesamiento	23.00	3.00
Precio bruto	25.95	53.15
Contribución al “fondo de emergencia” para café	5.00	5.00
Intereses	0.50	0.70
Precio pagado a los productores	20.45	47.45

Fuente: Distribuido por Los Pirineos S.A. de C.V.

Para aprovechar la gran extensión que todavía queda del sistema tradicional de producción bajo sombra, El Salvador se debería especializar en la producción de café gourmet y café orgánico. Dado que se requieren varios años para establecer un sistema así en otros lugares, El Salvador puede aprovechar la ventaja durante un tiempo, aún si la certificación del café tomara varios años. Durante este período, El Salvador debería poder establecer una fama internacional por su café orgánico de alta calidad con sus propias marcas originales.

Al mismo tiempo, los pequeños cafetaleros deberían producir café de bajo costo y de una buena

calidad para hacer mezclas. Para este propósito, los pequeños agricultores se deberían organizar para establecer sus propias instalaciones procesadoras para reducir los costos.

2) Estrategia de promoción para la Región Oriental

- i) Promoción del café orgánico, particularmente en áreas de gran altura, para obtener productos de alta calidad con una orientación al mercado de exportación;
- ii) Apoyar la expansión de café de altura con el sistema de producción bajo árboles de sombra como parte de un programa de reforestación para ayudar a los productores de café que sufren por los bajos precios;
- iii) Establecer canales para las ventas mediante las cadenas de cafeterías en los países desarrollados; y
- iv) Establecer y promover las marcas de café salvadoreñas.

(4) Productos lácteos

Condiciones existentes en El Salvador

La producción de leche en El Salvador fue de 386,760,000lt en 2000, de los cuales el 45% se produjo en la Región Oriental. Sin embargo, esta producción es pequeña en comparación con la importación de leche en polvo de 23,739,740kg en el mismo año. De la población total de ganado estimada en 805,000, las vacas representan 358,650 o el 44.5%, de las cuales solamente unas 175,000 producen leche.

En la Región Oriental, ADEL Morazán maneja seis cooperativas de criadores de ganado con 300 miembros. Del total del ganado, el 50% son vacas. Otros productores en la Región son los de San Miguel y Anamorós.

La leche y los productos lácteos suministrados por las firmas en San Salvador son vendidos en la Región Oriental, junto con productos de Honduras y Nicaragua. Algunos de los últimos entran ilegalmente por “puntos ciegos” a lo largo de la frontera. Existe la tradición en la Región de vender leche fresca de casa en casa (*ventas de zaguán*) o en la calle.

La competencia con los productos contrabandeados de Honduras y Nicaragua limita el desarrollo de esta industria del subsector, debilitando así su viabilidad económica. Los tres grupos de criadores de ganado en la Región Oriental prevén el establecimiento de una planta láctea. El costo de inversión para el desarrollo inicial para poder procesar 30,000 litros de leche diariamente sería de US\$2 millones. Consideran que podrán recolectar leche adicional en Honduras y Nicaragua. Ellos prevén sus mercados potenciales en Centro América y en los EE.UU., particularmente para los salvadoreños que se encuentran allí. Ellos esperan el apoyo técnico del MAG, particularmente en cuanto a los servicios veterinarios y más mejoras para la crianza del ganado.

Mercados de importación/exportación para El Salvador

El Salvador importa varios productos lácteos de América Latina, la Unión Europea, Norte América y Oceanía, mientras que el país casi exclusivamente importa leche fluida de Costa Rica y Honduras. Estos dos países son los únicos países en Centro América que producen más leche per cápita que El Salvador (Tabla 5.12).

Tabla 5.12. Producción Lechera en los Países Centroamericanos

País	Prod. en 2001 (ton)	Prod. per cápita (ton)
Belice	7,200	30
Costa Rica	730,000	183
El Salvador	400,814	67
Guatemala	320,000	29
Honduras	593,766	99
Nicaragua	230,636	46
Panamá	170,646	57

Fuente: FAO.

En 2001, El Salvador importó 8,058ton de queso y sus productos, a un costo de US\$23.1 millones y a un precio promedio de importación de US\$2.87/kg. Los precios promedio de importación varían grandemente entre los países proveedores. Los de Suiza son, por mucho, los más altos a US\$7.07/kg, seguido por España a US\$5.85/kg y Dinamarca a US\$4.91/kg. Los precios promedio de importación de los países vecinos varían desde US\$3.49/kg para Panamá y US\$3.19/kg para Guatemala hasta US\$1.97/kg para Costa Rica. Los precios de importación de Honduras y Nicaragua, respectivamente, son de US\$2.52/kg y US\$2.70/kg y son comparables a los precios minoristas promedios en el mercado nacional.

Los precios comparativos para la importación de queso y sus productos de Honduras y Nicaragua y los del mercado nacional indican que la industria láctea en El Salvador bajo la protección de altas tarifas tiene competitividad de precios contra estos países en el mercado nacional. De acuerdo con el MAG, los productores de leche en El Salvador reciben en promedio el precio de US\$0.25/l por su leche, el más alto en Centro América.

Estrategia

1) Estrategia de mercadeo

La ventaja competitiva en el mercado nacional de la industria lechera en El Salvador ha sido socavada por los productos lácteos que son importados de forma ilegal de Honduras y Nicaragua y la Región Oriental, la región lechera de mayor importancia en el país, es la que más sufre debido a esta situación. A medida que la tarifa de importación sería reducida en cumplimiento con el TLCCA, es necesario reducir los costos de producción de los lácteos mediante el mejoramiento de la productividad y la reducción de los costos de producción,

principalmente el del alimento animal. Al mismo tiempo, los productos de alta calidad deberían prepararse para la exportación con un enfoque hacia los nichos de mercado. En particular, las comunidades salvadoreñas en el extranjero y especialmente aquellas que están en la costa occidental de los EE.UU. constituyen el mercado más prometedor. Para los productos de queso procesado, la variación de precios podría ser muy amplia, según lo manifiestan los precios de importación para los quesos de los diferentes países.

2) Estrategia de promoción para la Región Oriental

- i) Organización de los productores de leche y su integración con otros productores y organizaciones relacionadas, incluyendo importadores y productores de granos, comerciantes de alimento animal, proveedores de servicios veterinarios, control de enfermedades y facilidades de inseminación;
- ii) Establecimiento de una planta de productos lácteos para queso por medio de una inversión conjunta con un inversionista extranjero con una orientación hacia el mercado de exportación, incluyendo a los salvadoreños en el extranjero; y
- iii) La promoción de un suministro de leche para los estudiantes que tengan un subsidio del gobierno para mejorar su nutrición, para darles a los estudiantes un incentivo de continuar su educación y para darle un impulso a la producción de leche.

(5) Azúcar y sus derivados

Condiciones existentes en El Salvador

El Salvador es el segundo mayor productor de azúcar en Centro América aunque está muy por debajo del mayor productor, Guatemala. El Salvador exporta el 22% de su producción de azúcar principalmente a EE.UU. bajo el sistema de cuotas, mientras que Guatemala exporta el 40% de su producción. La exportación salvadoreña bajó significativamente desde su punto más alto en 1982/83. La exportación salvadoreña de azúcar contribuyó con un ingreso de US\$44 millones en 2002. A pesar de la reciente reducción, la industria azucarera contribuye con el 1.4% del empleo total, incluyendo los productores de caña de azúcar y gerentes, empleados en las plantas de procesamiento y aquellos involucrados en el transporte de la caña y el azúcar. También contribuye con el 2.7% del total de valor agregado en el país.

En 2001/02, la producción total de azúcar fue de 492,873ton por 10 plantas azucareras, lo que consistió del 60% azúcar cruda y el 40% de azúcar refinada. La producción total de melaza fue de 153.9 millones de litros en 2001/02. La melaza se utiliza para producir licores (29.6 millones de litros) tales como vodka y ron y también etanol (25.8 millones de litros).

En la Región Oriental, solamente existe un ingenio azucarero en San Miguel. Una cooperativa en la Hacienda La Carrera cultiva caña de azúcar en 1,730mz.

Situaciones del mercado internacional

La producción de azúcar mundial solamente está incrementando lentamente: desde 115 millones de toneladas en 1992 a 143 millones toneladas en 2003, a una tasa anual promedio del 2.2% (FAO). La producción se está concentrando más entre los países, y al llegar al 2001, los 10 productores más importantes eran responsables del 70% de la producción total. El comercio internacional del azúcar y sus productos se ha contraído recientemente. Esto se debe a una producción mayor en países donde la exportación de azúcar está grandemente subsidiada, desalentando a otros exportadores. La proporción de la producción exportada también se ha reducido. El valor de la exportación se redujo desde US\$9.8 mil millones en 1980 hasta US\$6.4 mil millones en 2001.

Los mercados del azúcar están distorsionados significativamente debido a la intervención del gobierno de varios países productores e importadores. Los precios del mercado nacional son mayores que US\$0.50/kg en la Unión Europea y mayores que US\$0.40/kg en los EE.UU., mientras que el precio en el mercado internacional fluctúa alrededor de US\$0.20/kg desde 1990. A medida que las distorsiones del comercio del azúcar se reducen lentamente bajo el régimen del libre comercio, solamente los productores de caña de azúcar más eficientes y con el menor costo incrementarán sus producciones, tal como son Brasil, Guatemala y Colombia.

Posición de El Salvador

Aunque El Salvador es el segundo productor más importante de azúcar en Centro América, la cantidad de producción y de exportación son insignificantes, aún en el contexto de América Latina. Su exportación de azúcar es mayormente a los EE.UU. bajo el sistema de cuotas y no se espera una expansión significativa. A medida que las distorsiones en los mercados del azúcar se reducen bajo los acuerdos de libre comercio, El Salvador probablemente puede mantener su mercado de exportación. La producción de los productos derivados del azúcar ayudaría a mantener la competitividad general de la industria azucarera en El Salvador.

Estrategia

1) Estrategia de mercadeo

Bajo las condiciones del mercado actualmente distorsionadas e inciertas, la industria azucarera en El Salvador necesita hacerse más robusta ante las condiciones cambiantes. En conjunto con la modernización de la fabricación del azúcar para una producción más eficiente y de menor costo, el procesamiento de la melaza y el bagazo debería incrementarse más. Los productos procesados, como son el licor y el etanol derivados de la melaza deberían ser comercializados internamente, o a lo sumo, en el mercado centroamericano. El bagazo puede suministrarse a procesadores nacionales para la generación de energía y posiblemente en el futuro a un productor de papel no derivado de árboles.

- 2) Estrategia de promoción para la Región Oriental
 - i) Modernización del ingenio azucarero existente en la Región Oriental para incrementar el rendimiento del azúcar y para mejorar la calidad;
 - ii) Conducción de un estudio de pre-factibilidad para un ciclo completo de procesamiento de la caña de azúcar para utilizar plenamente las oportunidades para convertir el azúcar en confitería y la melaza en licor y etanol y bagazo; y
 - iii) Desarrollo de productos de confitería orientados a los mercados nacional y centroamericano.

(6) Avicultura

Condiciones existentes en El Salvador

De la población de aves de corral en El Salvador, existen unos 3.85 millones de aves domésticas (pollos, pavos, patos, gallinas y gallos) y 12.82 millones de aves comerciales al año de 1999 (MAG). Unas 1,000 compañías/productores participan en la Asociación Avícola de El Salvador (AVES), de los cuales más del 85% son pequeños y micro productores. La producción de carne de pollo se incrementó rápidamente de 33,000ton en 1990 a 48,000ton en 1998 y 73,000ton en 2001. La oferta de huevos en El Salvador es abundante y muchos se exportan a Honduras. La producción nacional de huevos fue de más de 1.1 mil millones en 2001.

Existen nueve productores comerciales mayores que se especializan en pollos, huevos, concentrados de pollo en polvo y salchichas. Unos pocos tienen una participación dominante en el mercado. Se distribuyen huevos pasteurizados al mercado nacional y también se exportan por toda Centro América. Los grandes productores tienen su propio sistema de producción, procesamiento y ventas y emprenden las ventas directamente utilizando sus camiones. También están conectados con grandes cadenas de restaurantes. La industria avícola se concentra en la Región Occidental por la facilidad del transporte de alimentos desde Acajutla.

Mercados de importación/exportación en Centro América

De acuerdo con la FEDAVICAC (Federación Avícola Centro Americana), los países centroamericanos con una población de pollos de 17.6 millones, produjeron 338,000ton de carne de pollo y 4.9 millones de huevos en 1998 (Tabla 5.13). La participación de Centro América en la producción mundial de carne de pollo es menos del 1%. Entre 1996 y 1998, los países centroamericanos importaron productos de carne de pollo procesados por un valor total de US\$51.7 millones y huevos por un valor de US\$26.3 millones (Tabla 5.14). Guatemala es el importador más importante de productos de carne de pollo, seguido por Honduras. Honduras es también el mayor importador de huevos, mientras que El Salvador es un exportador neto de huevos principalmente a Honduras. El Salvador también exporta productos de carne de pollo

principalmente a Guatemala y Honduras. El valor total de la exportación de productos provenientes de la avicultura salvadoreña ha fluctuado en años recientes; incrementó de US\$9.9 millones en 1996 a US\$17.5 millones en 1998 y bajó en 1999, alcanzó un pico de US\$20.7 millones en 2000 y bajó a US\$11.4 millones en 2001 (SIECA y MAG).

Tabla 5.13. Producción de Carne de Pollo en Centro América y Principales Productores

(Unidad: 10³ton)

	El Salvador	Costa Rica	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Panamá	Subtotal	México	EE.UU.	Brasil	China
1990	33	43	67	28	7	25	203	750	8,667	2,356	2,583
Participación (%)	0.1	0.1	0.2	0.1	0.0	0.1	0.6	2.1	24.5	6.7	7.3
1998	48	80	120	54	36	48	386	1,558	12,724	4,490	7,700
Participación (%)	0.1	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	1.0	3.0	24.8	8.8	15.1

Fuentes: MAG, INCAE (Costa Rica) y FEDAVICAC.

Tabla 5.14. Importación de Productos de Carne de Pollo y Huevos por País Centroamericano

(1) Productos de carne de pollo (Unidad: US\$10⁶)

Productos	El Salvador	Costa Rica	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Total
Menudos	1.9	0.4	22.8	9.7	2.8	37.6
Pollo congelado	0.2	0.0	2.1	0.4	0.2	2.9
Pechuga de pollo	0.1	-	1.5	0.0	-	1.6
Otros	3.3	-	2.4	2.7	1.2	9.6
Total	5.5	0.4	28.8	12.8	4.2	51.7

(2) Huevos

De \ Hacia	El Salvador	Costa Rica	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Total
El Salvador	-	0.3	0.3	20.7	0.6	21.9
Costa Rica	0.5	-	0.0	-	0.7	1.2
Guatemala	1.3	0.3	-	1.0	-	2.7
Honduras	0.1	-	-	-	0.2	0.3
Nicaragua	-	-	-	0.2	-	0.2
EE.UU.	1.0	2.1	0.9	1.8	10.9	16.8
Total	3.7	3.1	1.5	24.3	14.5	47.0
Panamá	0.7	0.3	0.0	0.5	1.9	3.5
Otros	0.1	0.0	0.2	0.0	0.2	0.5

Fuentes: SIECA y MAG.

El desempeño de los costos de la avicultura en El Salvador

La estructura de los costos de producción para la avicultura se compara entre El Salvador y los mayores países productores (Tabla 5.15). Una gran porción de los costos de alimentación caracteriza la estructura de los costos de avicultura en El Salvador. Otros costos en El Salvador son comparables con los de los productores más eficientes como son los EE.UU., Brasil y China. El costo total de producción es de US¢47.5/lb en El Salvador, lo que es significativamente más alto que US¢23.0/lb en Brasil, US¢25.7/lb en EE.UU. y US¢34.2/lb en

China. El precio minorista promedio es de US¢69.7/lb en El Salvador con un margen de utilidad mucho menor que en estos tres países.

Tabla 5.15. Comparación de los Costos de Producción de la Avicultura

Elemento Costo	(Unidad: US¢/lb)						
	EE.UU.	Brasil	China	El Salvador	Holanda	Japón	Rusia
Alimentos	16.0	13.6	26.2	38.2	30.3	43.0	58.6
Pollos iniciadores	3.8	6.4	2.0	4.9	9.3	12.4	8.4
Mano de obra	3.6	2.0	1.0	2.4	4.1	4.3	3.3
Otros	2.3	1.0	5.0	2.0	5.2	21.0	13.4
Costo Total	25.7	23.0	34.2	47.5	48.9	80.7	83.7
Precio minorista	55.8	42.6	60.3	69.7	88.0	147.9	120.2

Fuente: MAG.

Estrategia

1) Estrategia de mercadeo

La industria avícola en El Salvador tiene una ventaja competitiva en el mercado centroamericano según se manifiesta en el desempeño de la exportación en años recientes. Sin embargo, adolece de costos altos para el alimento. En realidad, si los costos de alimentación llegaran a ser comparables con aquellos de los productores más eficientes de los EE.UU. y Brasil, la avicultura salvadoreña podría ser competitiva en el mercado internacional de mayores proporciones. Con el TLCCA, la avicultura en El Salvador enfrentaría una severa competencia de las importaciones de los EE.UU., pero los costos del alimento también serían reducidos. Sería de lo más esencial que la avicultura salvadoreña mantenga su ventaja competitiva en el mercado centroamericano. Para esto, la Región Oriental podría tener una solución ya que tendría la ventaja de importar alimento desde el Puerto de La Unión y también tener una proximidad con los mercados hondureño y nicaragüense.

2) Estrategia de promoción

- i) Promoción de la importación de alimento animal de Nicaragua y también por medio del puerto de La Unión después de 2007;
- ii) Establecimiento de plantas de harina de pescado en la Región Oriental usando el actual desperdicio de pescado;
- iii) Organización de los pequeños y micro productores; y
- iv) Suministro de asistencia técnica por medio de los productores organizados para el mejoramiento la crianza y para la alimentación adecuada.

(7) Índigo y obras de teñido

Condiciones existentes en El Salvador

La Asociación de Productores de Añil de El Salvador (AZULES), que se formó en 2000, tiene su sede en San Salvador. En la Región Oriental, ADEL Morazán maneja una cooperativa de productores de añil que consiste de 32 miembros en Arambala, Jocoaitique y Rosario. Los miembros de la cooperativa cultivan añil en sus propias tierras y lo procesan con la asistencia técnica de la GTZ. Vendieron 600kg de tinte de añil a US\$22/kg en 2002. En Usulután, las cooperativas de Las Marinas y San Mauricio están buscando apoyo técnico para el cultivo de añil. La producción total de añil cristalizado fue de aproximadamente 1,000kg en 2003. El área total de cultivo fue de 18,000mz., pero solamente una pequeña porción del área se utilizó para la extracción del tinte del añil.

En 2003, el MAG apoyó a 200 productores de añil en nueve municipalidades de Cabañas. Ellos esperan producir 80lb/mz. anualmente en dos cosechas y obtener una utilidad de \$571.4/mz.

La asociación ha exportado tinte de añil a Suiza, Alemania y Francia. El Instituto Interamericano para Cooperación Agrícola (IICA) controla la calidad del añil por medio de su laboratorio. Algunos productores de añil en las Región Central y Occidental y ADEL Morazán producen textiles teñidos con añil a pequeña escala.

Además de los tres países mencionados anteriormente, Japón, EE.UU. y Holanda son mercados potenciales. El tinte de añil está valorado en US\$40/kg en el mercado internacional. Actualmente, solamente se exporta el polvo de añil y no se exportan textiles teñidos con añil. ADEL Morazán vendió añil a \$22/kg a mayoristas nacionales, quienes posteriormente los exportan a Europa. UCRAPROBEX es un intermediario nacional para la exportación. Dado que la producción de añil solamente ha empezado a revivir recientemente, la producción todavía es pequeña y está dispersa. Los productores aún no están conectados con los negocios y mercados relacionados.

Situaciones del mercado

Los datos globales sobre la producción y la exportación del tinte de añil todavía no están disponibles dado que aún son bastante limitados. Mientras que la Unión Europea ha introducido prohibiciones sobre tintes sintéticos recientemente, el mercado internacional todavía se encuentra dominado por el añil sintético y otros tintes.

Los precios típicos del tinte de añil en el mercado nacional de Japón, un consumidor importante del producto en el mundo, se han obtenido de una venta de tintes. El añil sintético se vende a US\$65/kg por un paquete de 500g y US\$125/kg por un paquete de 50g. El añil indio natural se vende a US\$27/kg por 1kg de líquido, US\$255/kg por 500g de polvo y US\$273/kg por 100g de

polvo.

El tinte de añil generalmente se valora en US\$40/kg en el mercado internacional por la calidad estándar del producto de un contenido del 45% de indigotina. Usualmente, se agrega un bono de US\$0.85/kg por cada punto porcentual adicional de contenido de indigotina. Consecuentemente, los precios de exportación para el tinte de añil oscilan entre US\$40 y 53/kg.

Posición de El Salvador

El Salvador tiene una larga historia de cultivo y procesamiento del añil y en un tiempo la industria del añil una vez desempeñó un papel muy importante en el desarrollo económico del país. El añil producido en El Salvador se conoce por su alta calidad debido a las condiciones climáticas favorables. Desde la formación de AZULES, la producción de añil en el país se ha estado expandiendo rápidamente. Se incrementó desde 100kg en 2000 a 600kg en 2001 y la producción estimada en 2002 fue de 1,800kg.

Los precios de exportación del añil salvadoreño usualmente oscilan entre US\$30/kg y US\$50/kg. Estos son más bajos aún que los precios en el mercado nacional para el añil sintético en Japón. En 2002, El Salvador exportó 600kg. de tinte de añil, de los cuales 400kg. fueron dirigidos a Alemania.

El cultivo de añil en la Región Oriental rinde un promedio de 18kg/mz de tinte de añil por cosecha, o sea, 79kg/ha por dos cosechas al año. A los precios corrientes de venta de US\$22/kg, el valor de la producción bruta es de US\$1,738/ha (ADEL-Morazán). Con los datos de Cabañas, el margen de utilidad se calcula en US\$15.8/kg o US\$1,253/ha.

Estrategia

1) Estrategia de mercadeo

La producción de tinte de añil parece ser muy rentable en términos de las tasas de utilidad indicadas anteriormente. Esto se debe a los bajos costos de producción. Por el otro lado, el precio de venta nacional es bastante bajo en comparación con el precio de exportación. Para asegurar la calidad de exportación del producto, los costos de producción podrían incrementarse. En vista de la alta calidad inherente de la materia prima, la producción de tinte de añil en El Salvador debería orientarse hacia un producto con calidad de exportación.

La elaboración de productos del tinte de añil es aún muy limitada en El Salvador. Sin embargo, el mercado para estos productos se está expandiendo rápidamente. Los datos sobre los precios de algunos de estos productos se han obtenido por medio del Internet, según se muestran a continuación.

Producto	Precios (US\$/pieza)	Peso (g)
Pantalones de lona	135-270*	700
Camisetas	36-54	180
Camisas de manga larga para hombre	72-81	No disp.
Pañuelos	27	20
Cartera de hombro	53	No disp.

* Por manufactureros de pantalones especiales de lona en Japón

Para teñir una camiseta que pesa 180g, se requieren 30g de polvo de añil. El siguiente cálculo sencillo muestra la alta rentabilidad de las camisetas teñidas con añil.

Ventas por 1kg de polvo de añil

Número de camisetas teñidas:	33
Precio de la camiseta:	US\$45
Valor Total de ventas:	US\$1,485

Costos de Producción

Polvo de Añil:	US\$40
Material:	US\$165 (US\$5/camisa)
Mano de Obra:	US\$33 (US\$30día/30 camisas)
Transporte:	US\$165 (US\$5/camisa)
Costos Indirectos:	US\$81 (20% de lo anterior)

Utilidad antes de impuestos: US\$1,001

El margen de utilidad para los productos teñidos con añil es mucho mayor que el del tinte de añil, por un orden de magnitud que se basa en la unidad del tinte de añil. Claramente, esto representa una mayor oportunidad para la industria del añil en El Salvador, especialmente en vista de la industria establecida de textiles y de ropa en el país. Sin embargo, el prerrequisito es producir un tinte de añil de alta calidad.

2) Estrategia de promoción en la Región Oriental

- i) Expansión del proyecto piloto mediante la participación de todos los actores, incluyendo agricultores, productores del tinte, trabajadores del tinte, diseñadores, agentes de mercadeo, investigadores, etc.;
- ii) Establecimiento y promulgación de la política básica para promover el añil salvadoreño y la cultura del añil;
- iii) Apoyo al desarrollo de productos para una diversificación de productos que van desde las artesanías hasta la ropa de alto valor; y
- iv) Emprender un mercadeo vigoroso tanto para el tinte como para los productos teñidos con añil.

(8) Kenaf

Condiciones existentes en El Salvador

El cultivo del kenaf en El Salvador tiene una larga historia a pesar de que nunca ha llegado a ser una industria de mayores proporciones. Actualmente, el área de cultivo para el kenaf se estima en unas 1,500ha, que están situadas principalmente en la Región Oriental. En Chapeltique, a la altura de 290m, el kenaf es producido por unos 800 agricultores con una producción total anual de 20,000 a 30,000qq que es procesada y convertida en costales. Otra fábrica en Moncagua se aprovisiona de una finca de 400ha. Sin embargo, ambas fábricas importan materia prima adicional de Brasil. Ellos enfrentarán dificultades dentro de tres años una vez que finalicen los impuestos del 50% para la importación de costales y están buscando cómo diversificar sus productos mediante la manufactura de alfombras y artesanías. Por otra parte, la exportación de la fibra del kenaf enfrenta una severa competencia del yute de Bangladesh.

Se llevó a cabo un estudio de factibilidad para la manufactura de pulpa de kenaf basada en el cultivo de kenaf en una área de 10,000ha y una planta de pulpa en Usulután en el Río Lempa (JETRO, 2002). Se determinó que con el costo inicial de inversión de US\$73 millones, la planta de pulpa solamente sería marginalmente rentable si los productos fueran exportados a Japón. Podría llegar a ser viable si el producto fuera suministrado a una planta de papel cercana, preferiblemente que estuviera también en Usulután, para reducir los costos de transporte y los costos de la oficina central. Otras posibilidades incluyen el uso de otro material de desperdicio para ser mezclado con el kenaf para reducir los costos de la materia prima y la capacidad menor sin sacrificar la calidad del producto y a la vez asegurar los estándares ambientales.

Otro estudio ha examinado la posibilidad de producir fibra de kenaf para la exportación (BEC, 2003). Los costos de inversión para la maquinaria son de US\$900,000 para el cultivo de la cosecha en 1,000ha y US\$1,150,000 para la extracción de fibra a 10ton/ha. Se asume que los precios de exportación son de US\$500/ton para la fibra larga (corteza) y de US\$170/ton para la fibra corta (curado) para un promedio de US\$300/ton. La tasa interna de retorno se calcula del 30% al 36% para 10 años de operación.

Situaciones del mercado internacional

Usualmente, en las estadísticas comerciales el kenaf se trata junto con las otras fibras como son la fibra de yute y aliados (FYA), pero se excluyen las “cottoneladas”. Generalmente, la producción mundial de FYA ha estado declinando en los años recientes de la producción pico de 3.86 millones de toneladas en 1997/98 se redujo a 2.95 millones de toneladas en 2001/02. La producción del kenaf y de las fibras aliadas también se redujo de 0.82 millones de toneladas en 1997/98 a 0.45 millones de toneladas en 2001/02. La producción de FYA es dominada por el yute que es producido en la India y Bangladesh, lo que representa el 91% de la producción mundial anual en 2001/02 (83% en 1997/98). La producción de FYA hecha en América Latina

es dominada por el kenaf en Brasil, Cuba y Perú.

De la producción mundial de FYA, que fue de 1,032,000ton en 2000, cerca de dos tercios, 678,400ton en 2000/01, se exportaron en la forma de productos en lugar de como fibras. El yute es exportado principalmente por Bangladesh, Myanmar y Nepal. El kenaf y las fibras aliadas solamente se exportan por China y Tailandia. Los países desarrollados importan alrededor del 60% del total de las importaciones de productos FYA y una pequeña porción (del 11% al 12% en 1997-2000) del total de las importaciones de FYA cruda. Los rendimientos del FYA varían ampliamente entre los países productores. En 2001/02, el rendimiento promedio del kenaf fue de 2.72ton/ha en China y 1.60ton/ha en Tailandia y el rendimiento promedio del yute fue de 1.89ton/ha en Bangladesh y 0.90ton/ha en Myanmar. India y Nepal produjeron yute y una cantidad mucho menor de kenaf y fibras asociadas con un rendimiento promedio de 1.84ton/ha y 1.24ton/ha, respectivamente.

Generalmente, los precios del FYA han estado declinando en los años recientes. Particularmente los precios de exportación del yute (FOB Mogla) decayeron desde más de US\$500/ton en 1996 a lo más bajo de US\$250/ton durante 1998-99. Se ha recuperado levemente desde entonces.

Posición de El Salvador

El Salvador importa pequeñas cantidades de fibras FYA, unas 400,000ton anualmente en 1997-2000. Primordialmente, se produce kenaf en El Salvador y los rendimientos son generalmente altos. El reciente estudio sobre la exportación de la fibra de kenaf supuso el precio de exportación de la fibra de kenaf en US\$300/ton, pero el precio de exportación del yute ha estado a un nivel por debajo de los US\$300/ton durante la mayoría del tiempo desde 1998.

Estrategia

1) Estrategia de mercadeo

Aunque la producción de kenaf en El Salvador es pequeña, ésta tiene un largo historial y una tecnología de producción que está bien establecida y unos rendimientos que están entre los más altos del mundo. Es decir que El Salvador tiene una ventaja competitiva en la producción de la fibra del kenaf. Mientras que la exportación de la fibra del kenaf confronta una severa competencia con la fibra de yute de Bangladesh, en general, la industria del kenaf en El Salvador puede sobrevivir aún con precios mucho más bajos que los precios de exportación actuales que tienen las fibras de yute de Bangladesh, si el procesamiento está bien establecido. La industria del kenaf en El Salvador debería establecerse con miras a los mercados futuros que son prometedores para los compuestos reforzados con fibra del kenaf, tabla comprimida de partículas, geo-textiles y otros productos industriales y también pulpa y papel no derivados de madera.

2) Estrategia de promoción para la Región Oriental

- i) Empezar la producción de la fibra del kenaf inicialmente enfocando la exportación hacia los EE.UU. y Europa (p. ej., Alemania) donde el desarrollo de productos está más avanzado;
- ii) Diversificación de los productos del kenaf incluyendo no solamente alfombras, manualidades, tapetes de fibra y otros productos nacionales, sino también materiales livianos para la construcción mediante la investigación y desarrollo; y
- iii) Buscar el establecimiento de sociedades con inversionistas extranjeros para plantas de pulpa y papel o para materiales livianos para uso en la construcción, dependiendo de las condiciones de mercado que podrían evolucionar en la década venidera.

5.4 Estrategias de Promoción para la Industria Textil y de Ropa

Esta sección está dedicada a las más importantes industrias en El Salvador: textiles y ropa. Si bien están bien establecidas, particularmente en las zonas libres como la industria de la maquila, están en una fase de transición con relación al TLCCA y la OIC, según se describe en la Subsección 4.1.4. Las condiciones existentes y las perspectivas de estas industrias se examinan en la Subsección 5.4.1 y las estrategias para promoverlas se presentan en la Subsección 5.4.2.

5.4.1 Condiciones existentes y perspectivas de la industria textil y de ropa

(1) Desempeño del crecimiento

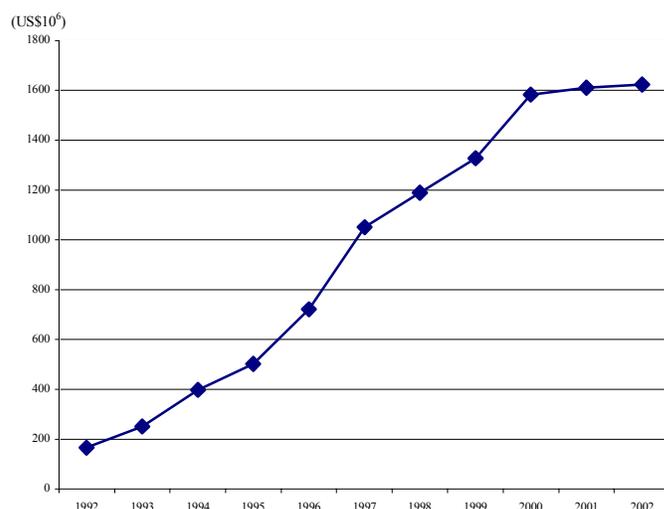
La industria textil ha sido el subsector más importante de la industria manufacturera en El Salvador desde la década de 1950. Con tarifas de exportación decrecientes y estímulos tributarios, la industria del corte y costura (industria de la ropa) se dirigió hacia el mercado de los EE.UU. Sin embargo, la industria de textiles no creció mucho antes de la guerra civil y no se recuperó hasta los Acuerdos de Paz. Después de eso, las empresas empezaron a reemplazar la maquinaria y herramientas ineficientes para mejorar su eficiencia.

Desde 1995, la industria textil y de ropa ha crecido como la industria de la maquila. Ellos generaron US\$489 millones en ingresos en 2001. El crecimiento promedio de las exportaciones totales de la maquila alcanzaron el 12% anual durante 1995-2000, pero las exportaciones se redujeron en 2.6% en 2001. El crecimiento de las exportaciones de ropa hacia los EE.UU. se ha estado nivelando en los años recientes (Figura 5.1).

(2) Empresas

Aproximadamente 260 empresas están operando en estos subsectores, que consisten de 179 de ropa, 15 de textiles y 66 de accesorios y servicios. Hay una concentración de empresas de ropa en San Salvador, principalmente en las áreas de Ilopango y Soyapango. La Libertad es el segundo sitio más importante. Las industrias de textiles y ropa están concentradas dentro de un

Figura 5.1. Crecimiento de las Exportaciones de Ropa de El Salvador hacia los EE.UU., 1992-2002



Fuente: Oficina de Textiles y Ropa (OTEXA), 2003.

radio de 20 a 30km en las afueras de San Salvador. Las industrias ofrecen un total de 87,030 puestos de trabajo. El subsector de ropa emplea 81,631 trabajadores mientras que el subsector de textiles emplea 2,752 y el subsector de accesorios unos 2,647. Existen dos grandes compañías formadas con capital estadounidense que están ubicadas en La Libertad y generan 10,018 empleos. Sin embargo, el 65% del capital del subsector de ropa proviene de fuentes locales, seguido por los EE.UU. y los asiáticos (al mes de marzo de 2003).

(3) Desempeño

Las cinco categorías principales de productos que cubren el 65.5% de la exportación total de ropa hacia los EE.UU., son ropa interior para damas, camisetas de algodón, blusas tejidas, medias y pantalones. Muchas empresas de ropa están registradas bajo el programa 807-A del CBPTA (Ley de Asociación Comercial de la Cuenca del Caribe). En el programa, la ropa es ensamblada en El Salvador usando telas que son producidas de hilos hechos en los EE.UU. y que son cortadas en los EE.UU. Esto significa que las empresas de ropa salvadoreñas solamente proveen los servicios de costura para telas cortadas que son propiedad de las empresas de los EE.UU. Bajo el programa 809, la ropa es cortada y ensamblada en El Salvador usando telas producidas de hilos y hebras hechos en los EE.UU. La producción de ropa bajo esos dos programas del CBPTA representan entre el 70% al 80% de la exportación de la maquila en El Salvador. Por ende, el valor agregado de esta industria todavía está muy limitado a pesar del hecho que empresas de accesorios y servicios para la ropa que suministran las viñetas, los cierres, bordados y servicios de lavado, están ahora operando en el país. Las disposiciones del CBPTA se resumen en la Tabla 5.16.

Tabla 5.16. Disposiciones de la CBPTA para la Industria Textil y de Ropa

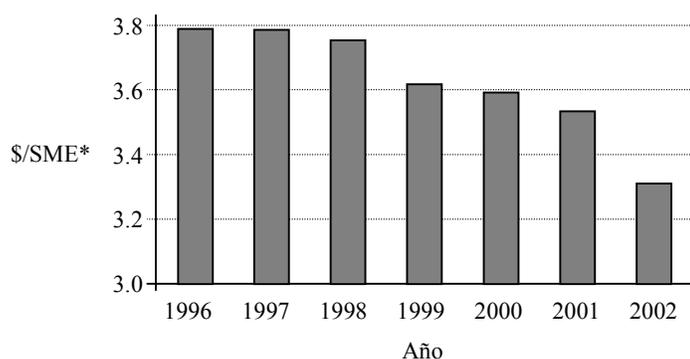
Descripción de la Disposición	Hilo	Hebra	Tela	Corte	Ensamblaje
Ropa ensamblada de los EE.UU., de tela formada y cortada hecha de hilo de los EE.UU. (807-A+)	EE.UU.*		EE.UU.	EE.UU.	ICC
Ropa ensamblada y procesada adicionalmente de los EE.UU., de tela formada y cortada hecha de hilo de los EE.UU. (807-A+)	EE.UU.*		EE.UU.	EE.UU.	ICC
Ropa cortada y ensamblada de tela de los EE.UU. hecha de hilo y hebra de los EE.UU. (809)	EE.UU.*	EE.UU.	EE.UU.	ICC	ICC
Ropa tejida a su forma fenal hecha de hilo de los EE.UU. y ropa tejida cortada y ensamblada de tela regional o de los EE.UU. hecha de hilo de los EE.UU. (Cuota de Tasa Arancelaria)	EE.UU.		ICC	ICC	ICC
Ropa tejida o de croché cortada y ensamblada de tela de los EE.UU. hecha de hilo de los EE.UU. (809)	EE.UU.	EE.UU.	EE.UU.	ICC	ICC
Camisetas que no son para ropa interior hechas de tela regional que es hecha de hilo de los EE.UU. (Cuota de Tasa Arancelaria)	EE.UU.		ICC	ICC	ICC

* Hilo de filamento de nylon (otro que no sea hilo de elastómeros) de Canadá, México e Israel podría calificar.
Fuente: OTEXA.

(4) Perspectivas

Durante los últimos años, los precios han estado bajando para los productos de textiles y ropa de exportación a los EE.UU. (Figura 5.2). Una de las razones es que el rápido crecimiento de las exportaciones de Asia, especialmente de China, ha hecho que bajen los precios. Para las industrias de textiles y ropa en El Salvador es difícil competir con China en cuanto a precio y calidad. Una estrategia para que las industrias de textiles y ropa en El Salvador se mantengan competitivas es adoptar la respuesta rápida (RR), pequeños lotes de producción tomando ventaja de su proximidad al mercado de los EE.UU. Para implementar esta estrategia, es importante tener una cadena de suministro dentro de la región; de otra manera, tomaría demasiado tiempo comprar materias primas de los EE.UU. o de otro lugar. Por otra parte, al mismo tiempo también es necesario un esfuerzo continuo para reducir los costos de producción.

Figura 5.2. Tendencia de Precios de las Exportaciones de Textiles y Ropa a los EE.UU.



* SME: equivalente a un metro cuadrado
Fuente: OTEXA.

Las industrias de ropa en la región de Centro América lanzaron una reunión cumbre de Paquete Completo en julio de 2003. Este evento tuvo el propósito de integrar los sectores de textiles, ropa y accesorios de Centro América mediante el cambio a sistemas de producción de “paquete completo” (desde la fabricación de textiles hasta ropa) para la región de forma integrada. El cambio no solamente implicará un mayor valor agregado a la producción de la región, sino que también asegurará un mayor grado de competitividad para todas las industrias de textiles y ropa. Si las industrias de la región no mejoran su competitividad tendrán dificultad para competir con China en el futuro. Sin embargo, en la actualidad, el subsector de textiles no tiene la capacidad para proveer al subsector de ropa con suficiente material. Las industrias esperan que el TLCCA le dará mayor flexibilidad a la regla de origen, favoreciendo así la transición a sistemas de producción de paquete completo. Más específicamente, las industrias están buscando la regla conocida como "acumulación," que define las fibras, hilos y telas como insumos calificados de otros países que pueden ser sus socios de libre comercio o que pueden estar bajo un acuerdo preferencial con ellos o con los EE.UU. Es decir, que las empresas de ropa en El Salvador podrían usar materiales de cualquier país que tenga tratados de libre comercio con los EE.UU. o con los países de Centro América y todavía gozar del beneficio de entrada a los EE.UU. libre de impuestos para sus productos terminados.

5.4.2 Estrategias para promover la industria textil y de ropa

Una condición esencial para el desarrollo de la industria textil y de ropa es expandir la capacidad del subsector de textiles en el país invitando empresas textileras que pueden producir suficientes cantidades de textiles principales tales como textiles de tejido circular, tricot y mezclilla. Para competir con los exportadores Asiáticos, se necesitan introducir sistemas de producción innovadores tales como producción eficiente, “kaizen”, “QCC” y “six sigma” para reducir los costos de producción y el tiempo muerto de producción. Se aconseja a las industrias que usen el programa de diagnóstico propuesto (Subsección 9.3.6).

Es necesario diversificar los mercados y los clientes con diferentes líneas de productos y diseños originales. Es importante promover a los diseñadores jóvenes del país. Las empresas de ropa deberían aprender y aplicar el concepto de desarrollo de diseño como parte de sus procesos de mercadeo.

Una vez se identifiquen todos los negocios que deben servir en una operación de paquete completo, una agencia o intermediario debería organizarlos. Es importante desarrollar un “negocio de agencia” con las funciones de distribución de mercadería (control de la cadena de suministro), recolección y distribución de la información sobre las tendencias del mercado y la moda y la organización y coordinación de los diferentes actores para clientes específicos y para la colaboración entre ellos.

Capítulo 6 MARCOS DE TRABAJO PARA EL DESARROLLO DE EL SALVADOR Y LA REGIÓN ORIENTAL

6.1 Marco Socioeconómico para el Desarrollo de El Salvador y la Región Oriental

Un marco socioeconómico para el desarrollo de la Región Oriental especifica el nivel de desarrollo esperado para el año 2019 por una serie de índices socioeconómicos proyectados mutuamente de manera consistente. Como prerrequisito, el contexto nacional se aclara con respecto a la economía y población basándose en trabajos existentes. Ya que la macro información confiable a nivel departamental y regional es limitada, el marco de trabajo socioeconómico para el desarrollo de la Región Oriental se trabaja refiriéndose al marco de trabajo nacional proyectado. El año que se toma como base es el año 2000, para el cual hay más datos consistentes.

6.1.1 Marco socioeconómico nacional

(1) Condiciones actuales

Población y empleo

La población nacional total en el censo del año 2000 fue de 6,272,353 habitantes. El porcentaje de población en el grupo de edad de 15-64 años o el coeficiente de la fuerza laboral fue del 59% y el ratio de participación de la mano de obra el 75% para hacer una fuerza laboral total de 2,780,000.

El sector industrial empleó 658,000, incluyendo los empleos formales e informales o el 24.6% del empleo total, 2,680,000. El empleo en los otros sectores amplios se estima en 1,247,000 o el 46.5% en servicios y 775,000 o el 28.9% en agricultura.

La población incrementó de 5,668,600 en 1995, a la tasa promedio anual del 2.04% hasta el año 2000. La tasa bruta de natalidad se reporta que es de 27.5 por 1,000 y la tasa bruta de mortalidad de 6.0 por 1,000 (DIGESTYC). Al comparar el incremento de la población observada indica una migración neta de más de 6,000 personas anualmente.

El PIB y la productividad laboral

El producto interno bruto de El Salvador fue de US\$13,139 millones en el año 2000. Consiste del 10.1% en agricultura, el 30.2% industria y el 59.6% en servicios. El PIB per cápita en el 2000 se calcula en US\$2,088. El valor agregado por empleado o el factor total de productividad laboral por sector se calcula en aproximadamente US\$1,700 para la agricultura, US\$6,000 para la industria y US\$6,300 para los servicios.

(2) Proyecciones

Población

Tanto la tasa de natalidad como la de mortalidad decaerán en las próximas décadas. De acuerdo con el estudio PNODT, la tasa bruta de natalidad podría disminuir a 21 por 1,000 en dos décadas. La tasa bruta de mortalidad podría disminuir hasta un 5 por 1,000 en el mismo período. Asumiendo que se alcance una migración cero, la tasa del incremento de población podría ser del 1.6% anual en 2019. La población en El Salvador podría entonces incrementar a 8,500,000 para el año 2019 con una tasa anual promedio del 1.7%. Esta tasa es levemente más alta que la tasa adoptada por la proyección oficial del 1.55% anual durante 2000-2020 (DIGESTYC, *Proyección de la Población en El Salvador 2025*, 1995). Esta última población proyectada de 6,276,000 en el 2000 se incrementará a 8,533,700 en 2020.

PIB

El estudio de PNODT proyectó el incremento del PIB de US\$13,139 millones en el año 2000 a US\$22,413 millones en 2015 a una tasa promedio anual del 3.62%, acelerándose desde el 2.82% anual en 2000-05 al 3.89% anual para el 2010-15. La tasa de crecimiento alcanzó un 4.27% el año pasado. En el transcurso del período hasta el año 2019, el crecimiento promedio anual podría alcanzar más o menos un 4.0% anual. Por lo tanto, el PIB en 2019 puede ser US\$27,700 millones. Se calcula que el PIB en 2019 es de US\$3,260, comparable con los niveles actuales de Panamá y Belice.

Consistencia

Para verificar la consistencia de la población y las proyecciones del PIB, se trabajan proyecciones posibles con respecto a los sectores bajo una serie de suposiciones. El PIB agrícola podría incrementarse solamente en una tasa modesta, p. ej., al 1.8%, anual durante 2000-19. La productividad laboral en la agricultura se espera que se incremente a la misma tasa para alcanzar una mayor producción sin incrementar la población rural. La productividad laboral en la industria y servicios puede incrementarse a una tasa más alta y se asume un 2.0% anual.

Una serie de proyecciones consistentes con la proyección del PIB se muestran en la Tabla 6.1. Tal como puede observar, se proyecta que el PIB de la industria y servicios incrementará el 4.5% y 4.1% anual, respectivamente, para alcanzar el crecimiento total del PIB al 4.0% anual, según se proyecta anteriormente. La estructura económica cambiará al 6.5% para la agricultura, el 33.2% para la industria y el 60.3% para servicios en el 2019.

En el año 2019 habrá un total de 3,630,000 empleos, consistiendo del 20.7% en agricultura, el 29.2% en la industria y el 50.1% en servicios. El coeficiente de la fuerza laboral incrementará a medida que la población joven entre en el mercado laboral y se asume en el 65%, consistente

con la proyección oficial de población. El ratio de la participación laboral podría incrementar o disminuir dependiendo de varios factores. En general, sin embargo, tiende a disminuir a medida que continua la urbanización y más gente busca una educación superior. Por consiguiente, se asume un 66% para el año 2019. Al aplicar estos ratios, el empleo total se convierte en la población de 8,500,000, más o menos, consistente con la macro proyección antes mencionada.

Tabla 6.1. Proyecciones del PIB y Empleo por Sector, 2000-2019

	PIB (US\$10 ⁶)		Tasa de crecimiento (% anual)	Productividad laboral (\$/cap)		Empleo (10 ³)	
	2000	2019	2000-19	2000	2019	2000	2019
Agricultura	1,300	1,800	1.8	1,700	2,400	775	750
Industria	4,000	9,200	4.5	6,000	8,700	658	1,060
Servicios	7,800	16,700	4.1	6,300	9,200	1,247	1,820
Total	13,100	27,700	4.0	-	-	2,680	3,630

Fuente: Equipo de Estudio JICA.

6.1.2 Marco socioeconómico para el desarrollo de la Región Oriental

(1) Condiciones actuales

Población y empleo

La población en la Región Oriental fue de 1,281,428 habitantes para el censo del 2000. El coeficiente de la fuerza laboral es el más bajo de la región debido a la migración por búsqueda de trabajo y el ratio de participación laboral se asume que está a un nivel similar que el promedio nacional. La fuerza laboral total podría ser de aproximadamente 520,000. Siendo la tasa de desempleo del 6.0%, el empleo total es de 490,000. Únicamente se han obtenido datos del sector formal de empleos en la industria y servicios para la Región Oriental. Estos sectores en la Región participan más comparativamente en el sector informal de empleo y el empleo total en estos sectores se estima aproximadamente en 60,000 en la industria y en 190,000 en servicios. Esto deja un total de 240,000 como el empleo en agricultura, dando cuenta del 49.0% del total.

La población en la Región Oriental se incrementó a un promedio anual del 1.59% durante 1992-2000. La tasa bruta de natalidad y mortalidad en la Región se calculan en un 29.1 y un 6.4 por 1,000, respectivamente, basándose en datos reportados por departamento (DIGESTYC). Esto implica una migración neta de más de 8,000 personas anualmente.

PIBR

Los datos del PIBR a nivel departamental o regional no se han obtenido. El PIBR en la Región Oriental se deriva por sector de las cifras del empleo asumiendo que la productividad laboral en la Región es el 10% menos para los tres amplios sectores que las cifras nacionales obtenidas

anteriormente. Por lo tanto, se calcula un PIBR de US\$1,768 millones, consistiendo en US\$367 millones o el 20.8% en agricultura, US\$324 millones o el 18.3% en la industria y US\$1,077 millones o el 60.9% en servicios. El PIBR per cápita se calcula en US\$1,380 en la Región Oriental, correspondiendo a un 66.1% del PIB per cápita de El Salvador.

(2) Macro proyecciones

Población

Se asume que tanto la tasa bruta de natalidad y la de mortalidad en la Región Oriental se volverán comparables con los promedios nacionales respectivos y que la emigración equilibrará la inmigración. De este modo, la población en la Región puede incrementarse a unos 1,700,000 hacia el 2019 a la tasa promedio del 1.6% anual. De acuerdo con la proyección oficial de población por departamento, el incremento en la población de la Región Oriental como un todo se acelera del 1.25% anual durante el 2000-05 al 1.37% anual durante el 2005-10. Se espera una mayor aceleración con la revitalización del puerto de La Unión y el desarrollo asociado de la Región Oriental.

PIBR

Se espera que la tasa de economía de la Región Oriental se incremente a unas tasas mucho más altas que el promedio nacional para llenar el vacío existente de ingresos. Se asume una serie de tasas de crecimiento enfocadas al sector para anexarlas: 2.5% anual para agricultura, 6.0% anual para la industria y 6.5% anual para servicios. La tasa de crecimiento total de PIBR se convierte en el 5.8% anual. El PIBR será de US\$4,740 millones en el 2019. El PIBR per cápita se calcula que es de US\$2,788 correspondiendo al 89.1% del PIB per cápita proyectado en el 2019.

Consistencia

La productividad laboral en la Región Oriental se espera que alcance los promedios nacionales para los tres sectores amplios. Esto significa que la productividad laboral en la agricultura tendría que incrementar en un 2.4% anual durante el 2000-18 y que en la industria y servicios en un 2.6% anual, respectivamente. Aplicando la productividad laboral incrementada, se calcula que el empleo por sector será de 245,000 en la agricultura, 113,000 en la industria y 387,000 en servicios, haciendo un total de empleos de 745,000 hacia el año 2019.

El coeficiente de la fuerza laboral se incrementará significativamente a medida que disminuya la emigración neta, probablemente a un nivel similar al promedio nacional (65%). El ratio de participación laboral disminuirá mientras continúe la urbanización y más gente busque una educación superior también dentro de la Región Oriental. No disminuirá tanto como el nivel nacional y se puede asumir un 67%. Al aplicar estos ratios, el total de empleos se convierte en la población de aproximadamente 1,700,000, tal como se proyecta anteriormente. Estas

proyecciones se resumen en la Tabla 6.2.

Tabla 6.2. Proyecciones del PIBR y Empleo en la Región Oriental, 2000-18

	PIBR (US\$10 ⁶)		Tasa de crecimiento (% anual)	Productividad laboral (\$/cap)		Empleo (10 ³)	
	2000	2019	2000-18	2000	2019	2000	2019
Agricultura	367	587	2.5	1,530	2,400	240	245
Industria	324	980	6.0	5,400	8,700	60	113
Servicios	1,077	3,563	6.5	5,670	9,200	190	387
Total	1,768	5,130	5.8	-	-	490	745

Fuente: *ibid.*

6.1.3 Micro estimado y proyecciones del valor agregado agrícola e industrial

(1) Valor agregado agrícola en la Región Oriental

Condiciones actuales

El valor agregado agrícola en la Región Oriental en el 2000 se estima por separado para el cultivo de cosechas, el ganado y aves de corral y la industria pesquera. El valor agregado de la cosecha se estima basándose en la el área sembrada de la cosecha principal y el valor agregado unitario por hectárea derivado de los presupuestos de cosecha. El valor agregado para el ganado y aves de corral se estima basándose en la población de ganado, cerdos y aves de corral, producción unitaria de carne calculada del ratio de extracción y peso promedio de animales muertos y la producción unitaria de leche de vaca y huevos de gallina, los precios y los ratios del valor agregado. El valor agregado en la industria pesquera se estima aproximadamente basándose en el valor de producción por varias actividades pesqueras obtenidas por la encuesta. Los resultados se resumen en la Tabla 6.3.

Tabla 6.3. Valor Agregado Agrícola Estimado en la Región Oriental, 2000

(1) Valor agregado del cultivo

Cultivo	Área sembrada (ha)	VA/ha (US\$)	VA (US\$10 ⁶)
Maíz	110,000	875	96.3
Maicillo	31,900	875	27.9
Arroz	1,300	1,208	1.6
Frijoles	16,900	1,000	16.9
Caña de azúcar	12,600	1,242	15.6
Café	31,000	565	17.5
Frutas	2,000	1,530	3.1
Vegetales	1,000	12,325	12.3
Subtotal			191.2
Pastizales controlados	12,000	500	6.0
		Total	197.2

Fuente: *ibid.*

(2) Valor agregado del ganado y aves de corral

Artículo	Población	Producción	Precio	Valor de producción (US\$10 ⁶)	Valor agregado (US\$10 ⁶)
Ganado	472,000				
- carne de res		24.8×10 ⁶ kg	\$4.0/kg	99.2	} 100.3
- leche		169.9×10 ⁶ kl	\$0.4/kl	68.0	
Porcino	77,500				
- cerdo		2.3×10 ⁶ kg	\$3.0/kg	6.9	4.1
Aves de corral					
- carne		50×10 ⁶ lbs	\$0.8/lb	40.0	} 34.8
- huevos		40×10 ⁶ lbs	\$0.45/lb	18.0	
Subtotal					139.2
Otros					27.8
				Total	167.0

Fuente: ibid.

(3) Valor agregado de la industria pesquera

	El Salvador		Región Oriental	
	Producción (ton)	Valor de producción (US\$10 ⁶)	Valor de producción (US\$)	Valor agregado (US\$10 ⁶)
Pesca comercial	4,567	15.4	7.0	
Pesca artesanal – marítima	2,099	9.3	0.5	
– de agua dulce	2,830	2.5	2.2	
Acuicultura	259	1.3	0.3	
Total	9,755	28.6	10.0	6.0

Fuente: Encuesta del Sector Pesquero por el Equipo de Estudio de JICA.

Se estima que el valor total agregado agrícola es de US\$370 millones, coincidiendo grandemente en su mayoría con el macro estimado. El valor agregado de la cosecha es el mayor con US\$197 millones, formando un 53% del valor agregado agrícola. Del valor agregado de las cosechas, el maíz tiene la mayor contribución dando cuenta del 48.8%, seguido por el maicillo con el 27.9%, el café con el 17.5%, el frijol con el 16.9% y la caña de azúcar con el 15.6%. El área sembrada y el valor agregado para frutas y vegetales puede estar sobreestimado, mientras que su contribución al valor agregado agrícola es relativamente pequeña. Actualmente, a nivel nacional se destinan 4,000ha para ocho vegetales principales para producir 82,000ton en el año 2002. El valor agregado del ganado es US\$167 millones o el 45% del valor agregado agrícola. El valor agregado de la industria pesquera se estima apenas en US\$6 millones.

Proyección

El valor agregado agrícola en la Región Oriental está proyectado al año objetivo 2019. El valor agregado de cosecha para el año 2019 se calcula mediante el área sembrada esperada por

cultivo principal, multiplicado por el valor agregado unitario por hectárea derivado de los presupuestos futuros de cosecha bajo alta productividad y uso de insumos. El área sembrada de cosecha principal esperada es consistente con el uso futuro del suelo presentado en la Sección 6.2. El valor agregado para el ganado y las aves de corral para el año 2019 se calcula basándose en la población proyectada de ganado, cerdos y aves de corral y otros parámetros usados para calcular el valor agregado actual que ha sido establecido para supuestas condiciones futuras. El valor agregado de la industria pesquera se proyecta simplemente asumiendo un incremento anual promedio del 2.0%. Las suposiciones adoptadas para proyectar el valor agregado de las cosechas se resumen a continuación (Recuadro 1).

Recuadro 1	
Suposiciones para la Proyección del Valor Agregado de Cosechas	
Maíz para sustento	- Auto suficiencia en la Región Oriental a 80kg/cap/año. - Rendimiento de 2.5ton/ha.
Maíz y maicillo	- Para apoyar la autosuficiencia en la Región Oriental junto con los pastizales (7 cabezas de Ganado/ha) y alimentos importados para animales
Arroz	- Cultivado en un 10% de futura zona irrigada (15,000ha en 2019)
Frijoles	- Bajo irrigación en combinación con vegetales (5,000ha) y bajo condiciones de lluvia (9,000ha)
Caña de azúcar	- Las mismas áreas sembradas que en el 2000 - Plantaciones altas bajo irrigación (2,500ha) ponderadas con producción sin irrigar (10,000ha)
Vegetales	- Gran expansión de área cultivada (5,000ha) para permitir la exportación
Kenaf	- Área cultivada lo suficientemente grande para establecer una pequeña fábrica de pulpa
Añil	- Área cultivada necesaria para producir 105ton-añil 40% a un rendimiento de 35kg/ha
Café	- Expansión de café de altura (4,000ha) y la reducción de café de media altura - Promedio ponderado del valor agregado unitario para el café de altura y media altura
Semilla de Marañón	- Especialización en semilla de marañón orgánica para una mayor área de cultivo (5,000ha)
Frutas	- Mayor expansión de área cultivada (5,000ha) - Peso promedio de valor agregado unitario para el aguacate, limón y mango
Área de pastizales	- Área para suplir la población de ganado proyectada a 7 cabezas/ha - 20% de pastizales utilizados

Los resultados de la proyección del valor agregado agrícola hasta el año 2019 se resumen en la Tabla 6.4. Se proyecta que el valor agregado incrementará a US\$331 millones a una tasa promedio anual del 2.8%. El mayor contribuyente es el maíz y maicillo dando cuenta del 31.5% del valor agregado de la cosecha, seguido de los vegetales (20.8%) y el maíz para sustento (18.0%). El consumo per cápita de vegetales podría duplicarse de 20kg/año actualmente a 40kg/año para cumplir la demanda de vegetales en la Región Oriental de alrededor de 70,000ton/año hacia el año 2019. Esto podría requerir de 3,000-4,000ha para la producción de vegetales. De este modo, con las supuestas 5,000ha, la Región Oriental podría tener un excedente de producción de vegetales para abastecer otras regiones o para exportar.

Tabla 6.4. Proyección del Valor Agregado Agrícola en la Región Oriental, 2019

(1) Valor agregado del cultivo

Cultivo	Área sembrada (ha)	VA/ha (US\$)	VA (US\$10 ⁶)
Maíz para sustento	54,400	1,093	59.5
Maíz y maicillo	69,800	1,493	104.2
Arroz	1,500	1,465	2.2
Frijoles	14,000	1,100	15.4
Caña de azúcar	12,500	1,273	15.9
Vegetales	5,000	13,778	68.9
Kenaf	5,000	1,233	6.2
Añil	3,000	1,248	3.7
Café	8,000	1,902	15.2
Marañón	5,000	1,558	7.8
Frutas	5,000	3,500	17.5
Pastos controlados	21,900	650	14.2
Total			330.7

Fuente: Equipo de Estudio de JICA.

(2) Valor agregado del ganado y aves de corral

Artículo	Población	Producción	Precio	Valor de producción (US\$10 ⁶)	Valor agregado (US\$10 ⁶)
Ganado	765,000				
- carne de res		41.3×10 ⁶ kg	\$4.5/kg	185.9	} 160.5
- leche		204×10 ⁶ kl	\$0.4/kl	81.6	
Porcino	140,000				
- cerdo		10.5×10 ⁶ kg	\$3.5/kg	36.8	22.1
Aves de corral	1,900,000				
- carne		91.2×10 ⁶ lb	\$1.0/lb	91.2	} 69.1
- huevos		53.1×10 ⁶ lb	\$0.45/lb	23.9	
Subtotal					251.7
Otros					37.8
Total					289.5

Fuente: ibid.

(3) Valor agregado agrícola

	2000	2019	Tasa de crecimiento promedio (% p.a.)
Cosechas	197.2	330.7	2.8
Ganado y aves de corral	167.0	289.5	2.9
Industria pesquera	6.0	8.7	2.0
Total	370.2	628.9	2.8

Fuente: ibid.

La caña de azúcar mantiene el valor agregado actual y la disminución en el valor agregado del café es pequeña a pesar de la reducción significativa en el área sembrada. El kenaf, el añil y el

marañón deberán ser fortalecidos mucho más en la Región Oriental así como la caña de azúcar que tiene un valor agregado relativamente pequeño, pero su producción expandida se justifica debido a su contribución a la industria de procesamiento.

Se ha proyectado que el valor agregado para las aves de corral y ganado incrementará a US\$290 millones a una tasa promedio anual del 2.9%. El subsector de aves de corral obtiene el más alto crecimiento al 3.7% anual. Incluyendo el valor agregado de la industria pesquera, se ha proyectado que el total del valor agregado agrícola incremente a US\$629 millones en el año 2019, representando el promedio de crecimiento anual a 2.8 durante 2000-19. Esta tasa de crecimiento es un poco mayor que la tasa asumida para la macro proyección.

(2) Valor agregado industrial en la Región Oriental

Condiciones actuales

El valor agregado industrial de la Región Oriental, estimado en US\$324 millones en el año 2000, está desglosado en los subsectores de manufactura, minería, construcción y servicios públicos. La participación del valor agregado en la construcción y servicios públicos se asume que es del 20 % y el 5% del valor agregado industrial, respectivamente. El valor agregado de la minería es hasta ahora el menor con una participación de menos del 2%. El valor agregado de la manufactura se divide aún más en amplios subsectores de bienes de consumo, materiales de construcción, agro-procesamiento y otros.

Ya que no se dispone de micro datos globales del valor de producción por el subsector de manufactura, los datos del empleo se toman como la base para calcular el valor agregado de la manufactura por subsector amplio. Se asume que la productividad laboral comparativa convierte la estructura del empleo en la estructura de valor agregado. Los resultados se resumen en la Tabla 6.5.

Tabla 6.5. Estimado del Valor Agregado de la Manufactura en la Región Oriental, 2000

Subsector	Estructura de empleos (%)	Productividad laboral comparativa	Estructura de VA (%)	VA (US\$10 ⁶)
Bienes de consumo	39	150	37	88
Materiales de construcción	20	100	13	31
Agro-procesamiento (alimentos y bebidas)	24	200	31	73
Otros	17	180	19	45
Total	100		100	237

Fuente: ibid.

Proyección

El valor agregado industrial en la Región Oriental está proyectado hasta el año objetivo 2019, separadamente para las industrias existentes y para las industrias nuevas y fortalecidas. Para las industrias existentes, las tasas promedio de crecimiento anual se asumen en del contexto del

crecimiento esperado de la economía nacional y regional. Se asume que los subsectores de construcción y de materiales de construcción crezcan a un 4.0% anual en el contexto del crecimiento promedio de la economía nacional mientras sirven al mercado interno. Se espera que las industrias existentes de agro-procesamiento crezcan en el contexto del crecimiento de la agricultura de la Región. Las tasas de crecimiento para los bienes de consumo y otros, se asumen en el contexto del crecimiento de PIBR en la Región Oriental.

El valor agregado para industrias nuevas y fortalecidas se calcula individualmente basándose en suposiciones relacionadas con la disponibilidad de materia prima, productos, precios y ratios del valor agregado, dependiendo de las diferentes industrias. Las suposiciones usadas para proyectar el valor agregado para industrias nuevas y fortalecidas se resumen a continuación (Recuadro 2). Los resultados de la proyección del valor agregado industrial para el año 2019 se resumen en la Tabla 6.6.

Recuadro 2

Suposiciones para la Proyección del Valor Agregado en la Manufactura

Fibras de kenaf	<ul style="list-style-type: none"> - Producción de materia prima de 75,000ton a 1ton/ha (gran escala suficiente para establecer una fábrica de pulpa, si es viable) - Precio a US\$300/ton-fibra
Tinte de añil	<ul style="list-style-type: none"> - Costo de producción a US\$128.4/ton, costos laborales de US\$30/ton - Producción de 105ton-añil 40% (de 3,000ha de cultivo de plantas de añil) - Precio a US\$24/kg y ratio del VA de 0.8
Semilla de marañón	<ul style="list-style-type: none"> - Producción de material prima de 6,000ton-semillas (de 5,000ha) - Precio a US\$2.5/lb y ratio del VA de 0.6
Vino de marañón	<ul style="list-style-type: none"> - 10% de pulpa de marañón recolectada y usada para producir vino de marañón - Precio del vino de marañón a US\$4/ℓ, ratio del VA de 0.6
Productos lácteos	<ul style="list-style-type: none"> - Uso de 50x10⁶ℓ leche para producir 6x10⁶kg de queso - Precio a US\$1.3/lb y ratio del VA de 0.8
Miel	<ul style="list-style-type: none"> - Producción de 1,500ton de miel procesada - Precio a US\$1,200/ton y ratio del VA de 0.8
Azúcar	<ul style="list-style-type: none"> - 60% de la producción de caña de azúcar en la Región Oriental usada para producción de azúcar - Producción de azúcar cruda de 72,000ton - Precio US\$0.25/kg; ratio del VA de 0.4
Licores	<ul style="list-style-type: none"> - Producción de melaza de 216,000ton - 20% usado para producción de licores a 90ℓ/ton-melaza - Precio US\$2.5/ℓ, ratio del VA de 0.4
Materiales de construcción	<ul style="list-style-type: none"> - Establecimiento de una planta adecuada para cada producto de cemento, ladrillos y productos de madera y productos de acero. - Referencia a las plantas productores existentes, precios y ratios del VA
Maquinaria y equipo agrícola	<ul style="list-style-type: none"> - Producción de tractores de 2,500 unidades/año - Precio a US\$4,000/unidades, ratio del VA a 0.25 - Producción de bombas, tuberías, etc. para irrigación por medio de bombeo en 10,000ha - Costos anuales del equipo US\$1,000/ha, ratio VA 0.25 - Otros productos misceláneos

Tabla 6.6. Proyección del Valor Agregado Industrial en la Región Oriental, 2000 y 2019(Unidad: US\$10⁶)

Subsector	2000	2019	Notas
Manufactura			
Industrias existentes			
Bienes de consumo	88	257	Tasa de crecimiento del PIBR
Materiales de construcción	31	65	Tasa de crecimiento de la construcción
Agro-procesamiento	73	120	Tasa de crecimiento de la agricultura
Otros	45	131	Tasa de crecimiento del PIBR
Subtotal	237	573	
Industrias nuevas y fortalecidas			
Agro-procesamiento			
Caña de azúcar	-	11	Ciclo completo del procesamiento del azúcar, licores
Kenaf	-	15	Fibras de Kenaf
Añil	-	2	Tinte de añil
Marañón	-	38	Procesamiento de ciclo completo para semillas, vino
Lácteos	-	14	Queso
Miel	-	10	Miel refinada
Otros	-	20	Procesamiento de frutas, etc.
Industrias de apoyo			
Materiales de construcción	-	29	Productos de cemento, tableros de fibra, productos de acero, etc.
Maquinaria agrícola	-	15	Tractores, equipo de irrigación
Equipo	-		
Otras industrias de procesamiento de exportación	-	38	100ha ZLC
Subtotal	0	192	
Minería	6	15	Crecimiento más bajo en la región
Construcción	65	137	Tasa de crecimiento de la economía nacional
Utilidades	16	69	Crecimiento más alto en la región
Total	324	986	

Fuente: ibid.

Se proyecta que las industrias existentes crezcan al 4.8% anual, sin incluir aquellas a ser particularmente fortalecidas tal como el procesamiento de la caña de azúcar. De las industrias nuevas y fortalecidas, las industrias de agro-procesamiento contribuyen al valor agregado industrial lo más con US\$110 millones, las otras contribuyen con US\$82 millones. Se proyecta que el valor agregado de la manufactura se incremente a US\$777 millones en el año 2019, a una tasa promedio anual del 6.4%. Incluyendo la minería, las construcciones y los servicios públicos, se proyecta que el valor agregado industrial se incremente de US\$324 millones en el año 2000 a US\$986 millones en el año 2019 a la tasa promedio anual del 6.0% coincidiendo con la tasa de crecimiento asumida para la macro proyección.

6.2 Marco Espacial de la Región Oriental

El desarrollo espacial de cualquier región es afectado por varios factores tales como la dotación de recursos, facilidades de infraestructura existentes, distribución actual de la población y de la riqueza económica y otros factores físicos y socioculturales así como intervenciones de las

políticas. Los tres factores más dominantes, que están sujetos directamente al desarrollo planificado son (1) la distribución de asentamientos o centros urbanos, (2) red de arterias para el transporte, y (3) el uso del suelo y su potencial. Un marco espacial para el desarrollo de la Región Oriental se prescribe con respecto a estos factores.

6.2.1 Centros urbanos

El análisis sobre la distribución de centros urbanos en El Salvador ha esclarecido que la Región Oriental tiene pocos centros urbanos (Subsección 2.7.2). Aún un centro de primera categoría en San Miguel está en el Nivel III. Para el desarrollo de la Región Oriental, es necesario fortalecer mucho las funciones urbanas para apoyar efectivamente varias actividades socioeconómicas.

De los 13 mayores centros urbanos analizados, nueve centros pueden ser clasificados a un nivel más alto para que se fortalezcan funciones específicas, respectivamente. Estos centros y sus funciones principales se resumen a continuación.

Centro urbano	Nivel actual	Nivel futuro	Funciones principales
San Miguel	III	II	Centro regional
Chinameca	IV	III	Apoyo agrícola y centro de distribución
Santa Rosa de Lima	IV	III	Centro de comercio para bienes de importación; centro ganadero
Berlín	V	IV	Centro turístico geotérmico; centro agrícola
San Rafael de Oriente	IV	III	Apoyo agrícola y centro de distribución
Jiquilisco	IV	III	Centro turístico
Conchagua	V	IV	Centro turístico
Chirilagua	IV	III	Centro turístico y de distribución en el sur
Ciudad Barrios	V	IV	Centro de apoyo agrícola en el norte

Se necesita que más centros urbanos a nivel IV se designen alrededor de aquellos a nivel III y en las partes del norte de Morazán y La Unión para un total de alrededor de 15 centros. Estos servirán como centros de apoyo agrícola y/o centros de procesamiento y distribución. Los centros urbanos en el Nivel V, más o menos un número de 25, podrían proporcionar servicios sociales básicos y administrativos.

6.2.2 Red vial

La carretera Panamericana y la carretera del Litoral existentes deberían ser fortalecidas como las arterias este-oeste. Las conexiones entre ellas deben ser mejoradas para asegurar la disponibilidad de rutas alternas entre el puerto de La Unión y la Región Central bajo cualesquiera condiciones. La carretera longitudinal del Norte debería establecerse por pasos para servir como la tercera arteria. Las conexiones norte-sur deberían mejorarse selectivamente para interconectar áreas de turismo y para mejorar el acceso entre áreas primarias de producción y mercados.

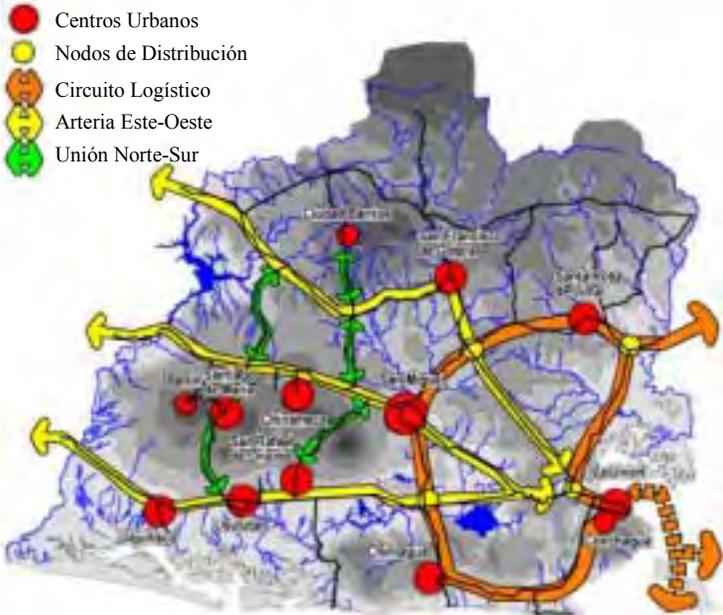
Se definen los circuitos logísticos que conectan, San Miguel, La Unión, Usulután y unos

cuantos pueblos secundarios, tal como se muestra en la Figura 6.1. La idea es guiar la ubicación de varias instalaciones logísticas a puntos nodulares de los circuitos, tales como mercados regionales, plantas de procesamiento, propiedades industriales/comerciales y otras facilidades de comercio y distribución. Prácticamente todas las áreas en la Región Oriental estarán dentro de un fácil acceso desde/hacia los circuitos logísticos de manera que hasta las áreas más remotas puedan ser integradas a la economía principal de la región. Las conexiones norte-sur y carreteras rurales deberán ser mejoradas para lograr un fácil acceso. El marco espacial de la Región Oriental se ilustra en la Figura 6.2.

Figura 6.1. Circuitos Logísticos de la Región Oriental



Figura 6.2. Marco Espacial de la Región Oriental



6.2.3 Uso del suelo

Uso actual del suelo

El uso actual del suelo en la Región Oriental se resume por departamento en la Tabla 6.7, basándose en el último mapa de SIG del cual hay datos disponibles. La distribución de clases de capacidad del suelo se resume por departamentos en la Tabla 6.8, también basándose en el último mapa SIG disponible. Basándose en estos mapas, se analiza el uso futuro posible del suelo utilizando un SIG. Para este propósito, se ha construido una matriz de conversión de uso del suelo para cada combinación de uso del suelo y capacidad del suelo en el presente (Tabla 6.9). Para algunas combinaciones se aplican especificaciones condicionales.

Tabla 6.7. Uso Actual del Suelo por Departamento en la Región Oriental, 1996

(Unidad: km²)

Uso del suelo	Usulután	San Miguel	Morazán	La Unión	Región Oriental	Porción (%)
Tierra cultivada	804	685	273	468	2,230	29.4
1. Granos básicos	510	429	211	449	1,600	21.1
2. Otras cosechas anuales	22	107	10	8	150	2.0
3. Café	246	136	52	9	440	5.8
4. Otras cosechas perennes	26	13	0	2	40	0.5
5. Pastos/praderas	475	1,002	604	704	2,790	36.8
6. Bosques naturales	453	334	579	764	2,130	28.1
7. Manglares	219	0	0	86	310	4.1
8. Áreas urbanas	10	32	4	6	50	0.7
9. Otros (cuerpos de agua, lava, etc.)	8	24	0	36	70	0.9
Total	1,971	2,078	1,459	2,065	7,580	100.0

Fuentes: Mapas del uso del suelo del MAG, CATIE e IICA.

Tabla 6.8. Distribución de las Clases de Capacidad del Suelo por Departamento en la Región Oriental

(Unidad: ha)

Clase de capacidad del suelo	Usulután	San Miguel	Morazán	La Unión	Región Oriental	Porción (%)
I	7,093	764	0	0	7,857	1.0
II	22,425	7,949	93	740	31,208	4.1
III	30,572	28,136	3,981	9,068	71,756	9.5
IV	36,888	38,511	11,024	15,747	102,171	13.5
V	3,316	4,625	1,075	18,008	27,024	3.6
VI	26,063	27,571	3,351	15,173	72,159	9.5
VII	59,331	70,720	107,252	119,838	357,142	47.2
VIII	10,205	27,963	19,125	27,654	84,948	11.2
Otros (cuerpos de agua, pantanos, etc.)	1,229	1,579	0	223	3,031	0.4
Total	197,124	207,819	145,903	206,452	757,297	100.0

Fuentes: ibid.

Tabla 6.9. Matriz de Conversión del Uso del Suelo para el Uso Futuro del Suelo en la Región Oriental

Uso actual del suelo	Capacidad del suelo								
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	X
1. Granos básicos	(1)(3)(4)	(1)(3)(4)	(2)	(2)	(5)	(6)	(7)	(9)(10)	(10)
2. Otras cosechas anuales	(1)(3)(4)	(1)(3)(4)	(3)(4)	(4)	(5)	(6)	(7)	(9)(10)	(10)
3. Café	(1)(3)(4)	(3)(4)	(3)(4)	(4)	(6)	(7)	(7)	(9)(10)	(10)
4. Otras cosechas perennes	(1)(3)(4)	(3)(4)	(3)(4)	(4)	(6)	(7)	(7)	(9)(10)	(10)
5. Pastizales/pradera	(1)(3)(4)	(3)(4)	(3)(4)	(6)	(6)	(7)(9)	(7)(9)	(8)	(10)
6. Bosques naturales	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(10)
7. Manglares	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(10)
8. Área urbana	(9)	(9)	(9)	(9)	(9)	(9)	(9)	(9)	(10)
9. Otros	(10)	(10)	(10)	(10)	(10)	(10)	(10)	(10)	(10)

Uso futuro del suelo: (1) Agricultura por irrigación; (2) Granos básicos (maíz, maicillo, pulsos); (3) Agricultura intensiva de tierras bajas (caña de azúcar, kenaf, algodón, etc.); (4) Agricultura intensiva de tierras altas (vegetales, kenaf, añil, etc.); (5) Agricultura extensa/marginal; (6) Pastos manejados; (7) Cultivos de árboles (marañón, cítricos/aguacate, café de estricta altura/café de mediana altura) y pastizales; (8) Bosques protegidos/manglares y matorrales; (9) Asentamientos y áreas turísticas; (10) Otros/misceláneo

Fuente: Equipo de Estudio de JICA.

Uso futuro del suelo

La distribución esperada del uso del suelo para el 2019 se muestra en la Figura 6.3 y en la Tabla 6.10. Tal como se muestra en la tabla, el área para granos básicos ocupa 125,670ha, lo suficiente para la autosuficiencia en la producción de maíz para sustento, maíz y maicillo para suplir granjas lecheras (Subsección 6.1.3). La agricultura por irrigación únicamente se encuentra en 7,257ha pero porciones de suelo para agricultura intensiva de tierras altas y tierras bajas podrían dedicarse también a la agricultura irrigada. El área para pastizales controlados excede las necesidades asumidas para el valor agregado estimado.

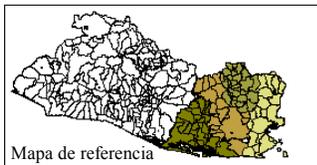
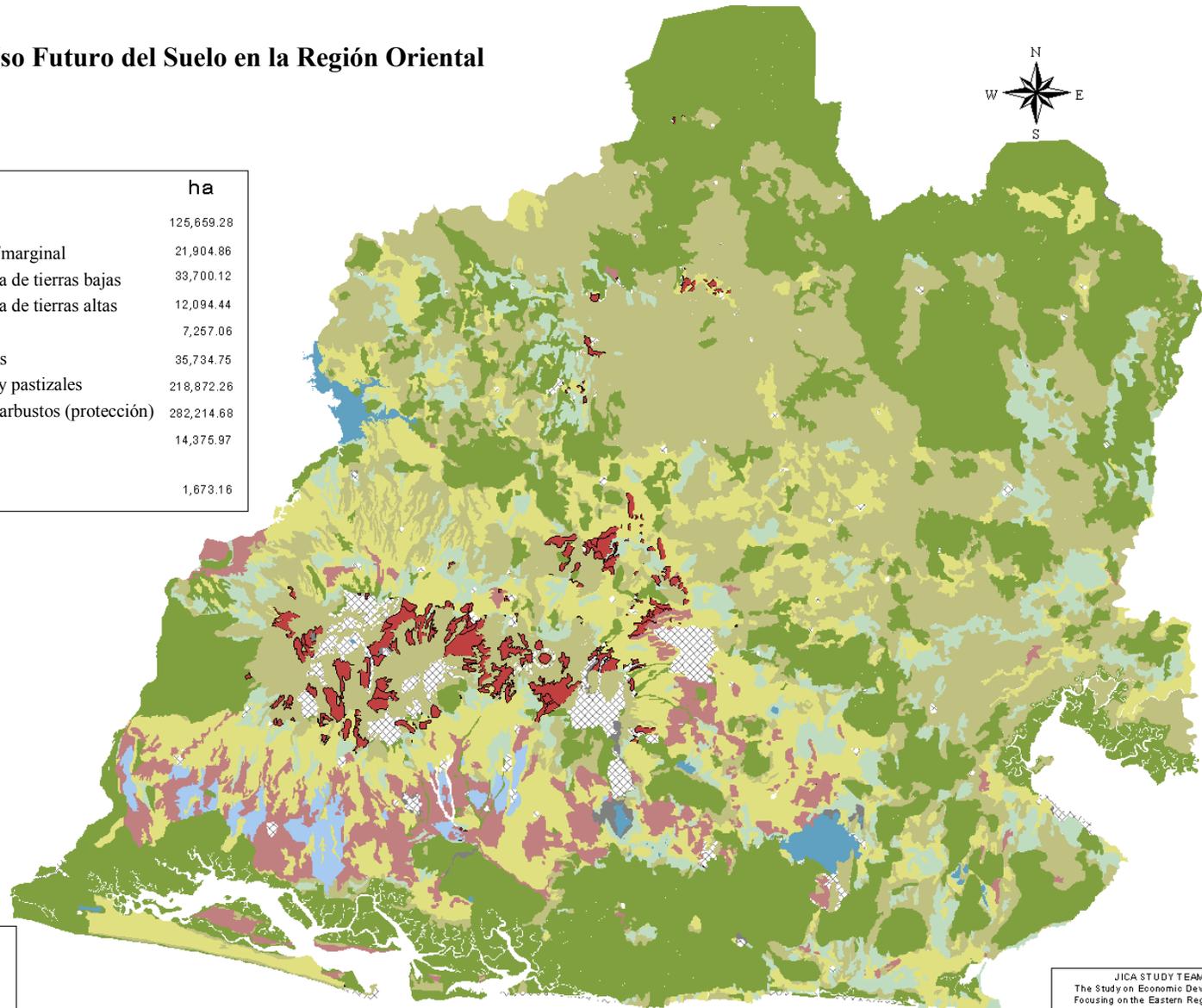
Tabla 6.10. Uso Futuro del Suelo en la Región Oriental

Uso del suelo	Área (ha)	Porción (%)
(1) Agricultura por irrigación	7,257	1.0
(2) Granos básicos	125,659	16.6
(3) Agricultura intensiva de tierra baja	33,700	4.4
(4) Agricultura intensiva de tierra alta	12,094	1.6
(5) Agricultura extensa/marginal	21,905	2.9
(6) Tierras manejadas	35,735	4.7
(7) Cosecha de árboles y tierras	218,872	28.9
(8) Bosques/mangles protegidos y matorrales	282,215	37.2
(9) Asentamientos y áreas turísticas	14,376	1.9
(10) Otros/misceláneo	5,979	0.8
Total	757,793	100.0

Fuente: Mapa de SIG (Figura 6.3).

Figura 6.3. Uso Futuro del Suelo en la Región Oriental

Leyenda	ha
Granos básicos	125,659.28
Agricultura extensa/marginal	21,904.86
Agricultura intensiva de tierras bajas	33,700.12
Agricultura intensiva de tierras altas	12,094.44
Agricultura irrigada	7,257.06
Pastizales manejados	35,734.75
Cultivos de árboles y pastizales	218,872.26
Bosques/manglares/arbustos (protección)	282,214.68
Asentamientos	14,375.97
Cuerpos de agua	
Otros/Misceláneo	1,673.16



JICA STUDY TEAM
 The Study on Economic Development
 Focusing on the Eastern Region of the
 Republic of El Salvador

JICA
 Japan International
 Cooperation Agency

CND
 Comisión Nacional
 de Desarrollo

Capítulo 7 ESCENARIO DE DESARROLLO PARA LA REGIÓN ORIENTAL CON LA REVITALIZACIÓN DEL PUERTO DE LA UNIÓN

7.1 Escenario para la Revitalización del Puerto de La Unión

7.1.1 Desarrollo de la demanda de tráfico

La revitalización del puerto de La Unión depende naturalmente del desarrollo de la demanda para el uso del puerto. Por lo tanto, los estimados de la demanda de tráfico existentes son revisados con relación al desarrollo económico de El Salvador y el desarrollo de la Región Oriental. Los tráficos futuros para el puerto de La Unión consisten del tráfico que será desviado de puertos existentes, el tráfico que deberá ser generado como resultado del desarrollo de El Salvador y de la Región Oriental y el tráfico que incentivarán las instalaciones portuarias mejoradas. El incentivar el tráfico depende especialmente de los costos comparativos de transporte a través del puerto de La Unión y de otros puertos y rutas de transferencia existentes. Se hace un análisis comparativo de los costos de flete para ver a qué grado puede el puerto de La Unión incentivar tráfico.

(1) Revisión de los estimados de demanda de tráfico existentes

El diseño detallado del proyecto de revitalización del puerto de La Unión proporciona los análisis macro y micro sobre la demanda de tráfico. El análisis macro estima los tráficos de importación y exportación correlacionando el volumen futuro de importación y exportación con el PIB futuro de El Salvador y el desarrollo observado del PIB de los principales socios comerciales de El Salvador, a saber, los Estados Unidos, Centro América y Alemania. Para pronosticar el PIB en los años señalados, se supuso una tasa de crecimiento anual del 3.5%. Esto es ligeramente más bajo que la actual proyección del PIB adoptada por el Estudio. (Sección 6.1).

Las principales suposiciones al asignar el transporte de carga a través del puerto de La Unión son las siguientes.

- 1) El transporte de carga salvadoreña a través de Puerto Quetzal en Guatemala, que en su mayoría es contenedores, será transferido hacia el puerto de La Unión. El uso de Puerto Quetzal para la carga salvadoreña es atribuido a la falta de competitividad del puerto de Acajutla para manejar contenedores. Se espera que el puerto de La Unión atraiga no solo carga para El Salvador sino también parte del tráfico de carga de Guatemala, Honduras y Nicaragua manejado en la actualidad en puertos del Pacífico de estos países.
- 2) Un nuevo patrón de transporte marítimo surgirá cuando el puerto de La Unión se vuelva operativo. Los barcos de Panamax que dan servicio desde la costa este de los Estados Unidos y Europa a través del canal de Panamá hacia la costa oeste de los Estados Unidos y Asia se detendrán en el puerto de La Unión.

- 3) El costo total de transporte, que consiste en transporte por mar y por tierra, entre la costa este de los Estados Unidos y San Salvador a través del puerto de La Unión es más bajo que a través de los puertos del Caribe en Guatemala y Honduras. Aunque la demanda de tráfico para el puerto de La Unión con relación al transporte de carga a través de los puertos del Caribe probablemente permanecerá bajo a corto plazo, se considera que es una demanda potencial para el puerto de La Unión a largo plazo.
- 4) Las tasas de crecimiento de población se asume que serán del 1.84% para 2001-2005 y del 1.50% para 2005-2015, basado en la tendencia histórica y en los cálculos de la ONU.
- 5) La porción de los puertos salvadoreños del tráfico de carga total por todos los medios de transporte se supone que es el 40% para importaciones a través de los años señalados y el 29% para exportación desde 2005 hasta 2015 basado en la tendencia histórica.

Bajo estas suposiciones, el estimado macro de volumen de carga a través de puertos en El Salvador se calcula que es 3.7 millones TM en 2005, 4.9 millones TM en 2010 y 6.4 millones TM en 2015.

El microanálisis proyectó la importación y exportación de cada producto básico por medio de análisis de correlación sobre el PIB, el PIB sectorial y la población. Los volúmenes de importación y exportación en los años señalados fueron determinados para cada uno de los principales productos básicos comerciales en carga general, carga seca y carga líquida. El volumen total de carga comercial marítima a través de los puertos en El Salvador fue pronosticado en 3.1 millones de TM en 2005, 3.8 millones de TM en 2010 y 4.6 millones de TM en 2015. Además, el volumen local de carga en contenedores manejado en puertos de El Salvador fue calculado por medio del movimiento de carga actual a través del Puerto Quetzal de Guatemala y el puerto de Acajutla. Se pronosticó que sería 547,000TM en 2005, 827,000TM en 2010 y 1,248,000TM en 2015. Así el volumen total de carga a través de puertos de El Salvador sería de 3.7 millones de TM en 2005, 4.6 millones de TM en 2010 y 5.8 millones de TM en 2015. Se considera que estos micro estimados son consistentes con los estimados macro, con una variación del 10% o menor en todo el período pronosticado.

El volumen de carga convencional a través de los puertos en El Salvador fue asignado al puerto de Acajutla y al de La Unión basado en costos de transporte comparativos estimados para los principales productos básicos comerciales. La asignación de cargas en el puerto de Acajutla fue determinada por ventajas de costo estimadas sobre la base de las características actuales de los barcos, orígenes/destinos de la carga, lote de carga por barco y rutas de embarque. En el caso del puerto de La Unión, las suposiciones fueron que los cargueros de Panamax podrían ser recibidos en el puerto y que los actuales orígenes/destinos serían los mismos que en el puerto de Acajutla. En ambos casos, los destinos de importación y los orígenes de exportación estuvieron situados dentro de San Salvador.

Para cargas en contenedores, la asignación al puerto de La Unión fue determinada

separadamente para cargas en contenedores locales y contenedores en tránsito que serán atraídas hacia el puerto de La Unión. Se encontró que el puerto de La Unión podría atraer los contenedores locales de todo el país a pesar de su desventaja de una mayor distancia por carretera hacia/desde San Salvador comparada con el puerto de Acajutla. Esta desventaja sería en su mayor parte compensada por el uso de barcos de contenedores más grandes y operaciones de manejo de contenedores más eficientes, aún en la ruta hacia la costa oeste de los Estados Unidos y mucho más en la ruta hacia países asiáticos.

La nueva terminal para contenedores en el puerto de La Unión se espera que atraiga no solamente contenedores salvadoreños locales sino también contenedores en tránsito destinados a los países vecinos u originándose en estos. El análisis de costo del DD indica que en las rutas trans-Pacífico que conectan con Asia y América, el puerto de La Unión tendría una ventaja en los costos de transporte combinado totales sobre los puertos principales vecinos, a saber, Quetzal en Guatemala y Corinto en Nicaragua. En la ruta hacia la costa oeste de los Estados Unidos, sin embargo, el puerto de La Unión tendría una ventaja en costos de transporte solamente sobre el puerto San Lorenzo en Honduras. Finalmente, el volumen de carga manejado en el puerto de La Unión en el futuro hasta el año 2015 se estima según se resume en la Tabla 7.1.

Tabla 7.1. Pronóstico del Volumen de Carga en el Puerto La Unión

Tipo de carga		2005	2010	2015
Carga mixta, carga seca y carga líquida (10 ³ TM)	Importación	555	657	771
	Exportación	70	70	70
	Total	625	727	841
Contenedores (10 ³ TEUs)		121	185	275

Fuente: Informe DD por JICA.

(2) Análisis de costo comparativo sobre trasbordo

Para evaluar el potencial de uso del puerto de La Unión para trasbordo en el lado del Pacífico, se analizaron comparativamente los costos de transporte para rutas alternas de transporte. Tanto los costos de transporte terrestre como marítimo varían grandemente dependiendo de las condiciones de transporte (p. ej., condiciones de la carretera y procedimientos para cruzar la frontera para transporte terrestre y tamaño del barco, instalaciones y operaciones portuarias y contenido y ocupación de los contenedores para transporte marítimo). Particularmente, el costo total del transporte es muy sensible a factores combinados (p. ej., condiciones de operación y tiempo para cargar y descargar en los puertos). Para el análisis de costo comparativo aquí, los costos netos de transporte son comparados basados en las condiciones modelo supuestas para el tamaño de barco representativo y para operaciones estándar en diferentes puertos. Los datos de unidad para esta comparación modelo de costos de transporte son proporcionados en la Tabla 7.2. Otros varios costos específicos a diferentes rutas de transporte no son incluidos en los

costos netos de transporte. Incluyendo, por ejemplo, el seguro, que puede ser más o menos proporcional al valor del contenido de la carga y la duración del transporte (p. ej., cruce de fronteras y anclaje de barcos), los costos de transporte totales podrían ser varias veces más altos que los costos de transporte netos.

Tabla 7.2. Datos Unitarios para el Modelo Comparativo de Costos de Transporte

Elemento de costo	Unidad/condición	Barco de 1,270TEU	Barco de 4,800TEU
(1) Cargo por servicio en puerto*	US\$50,000/barco	US\$39/TEU	US\$10/TEU
(2) Costo en anclaje†	por barco	US\$14,877/día	US\$39,451/día
(3) Costos de carga/descarga*	US\$50/contenedor	US\$30/TEU	US\$30/TEU
(4) Costo en navegación†	por barco	US\$20,926/día	US\$66,494/día
(5) Velocidad de navegación promedio*		9 nudos	15 nudos
(6) Días en anclaje*	puertos de alto grado y	2	--
	otros puertos	3	--

* basado en estimados de CEPA y sondeo del Equipo de Estudio de JICA; † Informe DD por JICA.

Las rutas alternas de transporte son comparadas de orígenes representativos del lado del Pacífico en Centro América con la costa oeste de los Estados Unidos, incluyendo rutas a través del puerto de La Unión. Los resultados se resumen en la Tabla 7.3. Tal como se ve en la tabla, el transporte terrestre de cargas al puerto de La Unión y el transporte marítimo por un barco más grande a la costa oeste de los Estados Unidos tiene el costo de transporte menor por TEU para orígenes en Nicaragua y El Salvador, así como en Honduras (no se muestra). No existe ningún caso, sin embargo, en el cual el trasbordo a través del puerto de La Unión tenga el menor costo por unidad de transporte aunque el trasbordo a través del puerto de La Unión es más barato que a través de Panamá para cargas que se originan en Costa Rica.

El costo unitario de transporte para trasbordo a través del puerto de La Unión es solamente marginalmente más alto que para el embarque directo desde el puerto Caldera en Costa Rica. Si los costos de transporte marítimo fueran mayores al 30%, el trasbordo se convertiría en la opción de costo más bajo para cargas desde Costa Rica a través de puerto Caldera. En el caso de cargas de Guatemala, el aumento del 80% en costos de trasbordo marítimo haría del trasbordo a través del puerto de La Unión menos caro que el embarque directo desde puerto Quetzal.

Para embarques de Centro América hacia Asia, se examina un caso de embarque desde Puerto Quetzal en tres rutas alternas: (1) a través de la costa oeste de los EE.UU, (2) a través del puerto de La Unión y (3) embarque directo. Los resultados se resumen en la Tabla 7.4. Tal como se muestra en la tabla, el trasbordo a través del puerto de La Unión tiene el menor costo por unidad y el tiempo de trasbordo más corto. Esta posición comparativa no cambiaría aún si los costos de transporte marítimo fuesen más altos que los supuestos. Si será afectado, sin embargo, por el equilibrio y ocupación de la carga. Claramente, el trasbordo a través de la costa oeste de los EE.UU. tiene una ventaja debido al tráfico pesado entre la costa oeste de los EE.UU. y Asia.

Tabla 7.3. Modelo Comparativo de Costos de Transporte desde Centro América hacia la Costa Oeste de los EE.UU.

(1) Desde Guatemala

Alt.	Transporte Terrestre	Manejo en el puerto	Transporte marítimo	Costo total del modelo
1.	Guatemala c. → Quetzal 90km US\$68/TEU	Quetzal US\$104/TEU	Quetzal → Los Ángeles 2,063Nmi US\$157/TEU	<u>US\$329/TEU</u>
2.	Guatemala c. → La Unión 422km US\$216/TEU	La Unión US\$92/TEU	La Unión → Los Ángeles 2,267Nmi US\$87/TEU	US\$395/TEU
3.	Guatemala c. → Quetzal US\$68/TEU	Quetzal, US\$104/TEU La Unión, US\$102/TEU	Quetzal → La Unión 161Nmi, US\$12/TEU La Unión → Los Ángeles US\$87/TEU	US\$374/TEU

(2) Desde Nicaragua

Alt.	Transporte terrestre	Manejo en el puerto	Transporte marítimo	Costo total del modelo
1.	Managua → Corinto 150km US\$95/TEU	Corinto US\$104/TEU	Corinto → Los Ángeles 2,294Nmi US\$175/TEU	US\$374/TEU
2.	Managua → La Unión 340km US\$179/TEU	La Unión US\$92/TEU	La Unión → Los Ángeles US\$87/TEU	<u>US\$358/TEU</u>
3.	Managua → Corinto US\$95/TEU	Corinto, US\$104/TEU La Unión, US\$102/TEU	Corinto → La Unión 68Nmi, US\$5/TEU La Unión → Los Ángeles US\$87/TEU	US\$393/TEU

(3) Desde Costa Rica

Alt.	Transporte terrestre	Manejo en el puerto	Transporte marítimo	Costo total del modelo
1.	San José → Caldera 70km US\$59/TEU	Caldera US\$104/TEU	Caldera → Los Ángeles 2,536Nmi US\$193/TEU	<u>US\$356/TEU</u>
2.	San José → Caldera US\$59/TEU	Caldera, US\$104/TEU La Unión, US\$102/TEU	Caldera → La Unión 309Nmi, US\$24/TEU La Unión → Los Ángeles US\$87/TEU	US\$376/TEU
3.	San José → Caldera US\$59/TEU	Caldera, US\$104/TEU Balboa, US\$102/TEU	Caldera → Balboa 366Nmi, US\$28/TEU Balboa → Los Ángeles 2,900Nmi, US\$112/TEU	US\$405/TEU

(4) Desde El Salvador

Alt.	Transporte terrestre	Manejo en el puerto	Transporte marítimo	Costo total del modelo
1.	San Salvador → Acajutla 95km US\$70/TEU	Acajutla US\$104/TEU	Acajutla → Los Ángeles 2,168Nmi US\$165/TEU	US\$339/TEU
2.	San Salvador → La Unión 185km US\$110/TEU	La Unión US\$92/TEU	La Unión → Los Ángeles US\$87/TEU	<u>US\$289/TEU</u>
3.	San Salvador → Acajutla US\$70/TEU	Acajutla, US\$104/TEU La Unión, US\$102/TEU	Acajutla → La Unión 120Nmi, US\$9/TEU La Unión → Los Ángeles US\$87/TEU	US\$372/TEU

Fuente: Equipo de Estudio de JICA basado en datos en Tabla 7.2.

Tabla 7.4. Modelo Comparativo de Costos de Transporte de Guatemala hacia Asia

Alt.	Manejo en puerto	Transporte marítimo	Costo total del modelo	Tiempo de transporte
1.	Quetzal 3 días, US\$104/TEU	Quetzal → Los Ángeles 10 días, US\$157/TEU	US\$700/TEU	39 días
	Los Ángeles 2 días, US\$102/TEU	Los Ángeles → Hong Kong 24 días, US\$337/TEU		
2.	Quetzal 3 días, US\$104/TEU	Quetzal → La Unión 1 día, US\$12/TEU	US\$549/TEU	30 días
	La Unión 2 días, US\$102/TEU	La Unión → Hong Kong 24 días, US\$331/TEU		
3.	Quetzal 3 días, US\$104/TEU	Quetzal → Hong Kong 40 días, US\$651/TEU	US\$755/TEU	43 días

Fuente: Ibíd.

(3) Análisis de costo comparativo para el canal seco

Los costos de transporte desde el puerto de Miami, el puerto más grande de contenedores en Florida y la puerta de entrada de las Américas, al puerto de La Unión se comparan para dos rutas diferentes: (1) a través del canal de Panamá y (2) a través del futuro canal seco que unirá a Puerto Cortés en Honduras con el puerto de La Unión. Los mismos datos unitarios presentados en la Tabla 7.2 se usan para los costos de transporte marítimo y manejo en el puerto. El costo del paso por el canal de Panamá es US\$154,265, incluyendo el costo por paso, remolcadores, locomotoras e inspección y seguridad (por parte de la Autoridad del Canal de Panamá).

Los estimados de costo para las dos rutas se muestran en la Tabla 7.5. El costo de transporte unitario por TEU es el 80% más alto para la ruta a través del canal seco que por la ruta del canal de Panamá. Por cierto, el costo de transporte terrestre a lo largo del canal seco por sí solo ya es más alto que el costo total de transporte a través del canal de Panamá. El canal seco se volvería comparable al canal de Panamá si los costos brutos de transporte marítimo se vuelven 5.5 veces los costos netos aquí calculados. Una ventaja del canal seco es que reduciría el tiempo de transporte hacia/desde Miami en varios días. Esto afectaría, entre otros, los costos de seguro.

Tabla 7.5. Estimados de Costo de Transporte desde Miami hacia La Unión por Dos Rutas

(1) Canal de Panamá

Transporte marítimo	Paso por el Canal de Panamá		Manejo en el puerto	Costo total del modelo	Tiempo de transporte
Miami → La Unión 1,543Nmi, 5 días US\$69/TEU	Cargo por servicio US\$32/TEU	Operación del barco 2 días US\$16/TEU	La Unión 4 días US\$73/TEU	US\$190/TEU	11 días

(2) Canal seco

Transporte marítimo	Transporte Terrestre	Manejo en el puerto	Costo total del modelo	Tiempo de transporte
Miami → Cortés 743Nmi, 3 días US\$41/TEU	Cortés → La Unión 371km, 1 día US\$230/TEU	Cortés 4 días US\$73/TEU	US\$344/TEU	8 días

Fuente: Ibíd.

(4) Análisis de costo comparativo para embarque desde la costa este de los EE.UU.

Los costos de transporte entre la costa este de los EE.UU. y San Salvador se comparan para dos rutas diferentes: (1) a través de Puerto Cortés en Honduras y (2) a través del Canal de Panamá y el puerto de La Unión. Los mismos datos unitarios anteriores se usan para el transporte marítimo y costos de manejo en el puerto y para el paso por el Canal de Panamá. Los costos modelo estimados para las dos rutas se muestran en la Tabla 7.6.

El costo unitario por TEU es ligeramente más bajo para la ruta a través del Canal de Panamá y el puerto de La Unión, aunque esta ruta tarda más que la ruta a través de Puerto Cortés. El tiempo de transporte puede volverse más comparable si el manejo en el Puerto de La Unión resulta ser más eficiente que lo que se presume. Además, la segunda ruta no involucra el transporte terrestre a través de fronteras. Los costos favorables de la ruta de la costa este de los EE.UU. a través del puerto de La Unión también aplicarían a rutas desde Europa.

Tabla 7.6. Estimados de Costo de Transporte desde Miami hacia San Salvador por Dos Rutas

(1) Puerto Cortés

Transporte marítimo	Manejo en el puerto	Transporte terrestre	Costo total del modelo	Tiempo de transporte
Miami → Cortés 743Nmi, 3 días US\$41/TEU	Cortés 4 días US\$73/T	Cortés → San Salvador 380km, 1 día US\$190/TEU	US\$304/TEU	8 días

(2) Puerto de La Unión

Transporte marítimo	Paso por canal de Panamá	Manejo en el puerto	Transporte terrestre	Costo total del modelo	Tiempo de transporte
Miami → Cristóbal Balboa → La Unión 1,543Nmi, 5 días US\$69/TEU	Cargo por servicio US\$32/TEU	Operación del barco 2 días US\$16/TEU	La Unión 4 días US\$73/TEU	La Unión → San Salvador 1 día US\$110/TEU	US\$300/TEU 12 días

Fuente: *Ibid.*

(5) Repercusiones de las fases de revitalización del puerto de La Unión

Los análisis anteriores han esclarecido lo siguiente. Primero, las rutas viables para el transporte de carga en el futuro cercano incluyen el transporte terrestre desde Nicaragua y Honduras así como desde El Salvador a través del puerto de La Unión hacia la costa oeste de los EE.UU. La ruta desde Costa Rica por tierra a través del puerto de La Unión hacia la costa oeste de EE.UU. también puede ser viable para ciertos productos. Segundo, el transporte de carga desde la costa este de los EE.UU. o inclusive desde Europa hacia San Salvador es probable que pase a través del Canal de Panamá y del puerto de La Unión más que a través de puertos en el lado del Atlántico. Para la viabilidad de las primeras posibilidades, el transporte terrestre eficiente sería de vital importancia. En particular, el paso eficiente a través de la frontera de El Amatillo sería esencial. Para la viabilidad de las segundas posibilidades, deberá asegurarse el manejo eficiente de la carga en el puerto de La Unión. Por lo tanto, las instalaciones fronterizas en El Amatillo

deben mejorarse y deberá instituirse una operación portuaria eficiente a medida que se establezca el puerto de La Unión.

El trasbordo desde países centroamericanos a través del puerto de La Unión se volvería más viable a medida que las economías de estos países se desarrollen para generar más bienes exportables y una demanda mayor de bienes de consumo e intermedios. El desarrollo económico en estos países es un prerrequisito para hacer competitivas las rutas potencialmente viables entre el puerto de La Unión y Asia con la ruta a través de la costa oeste de los Estados Unidos. Además, algunos barcos de Panamax que prestan servicio entre la costa este de EE.UU. o Europa y la costa oeste de los EE.UU. o Asia se detendrán en el puerto de La Unión para algunos productos una vez que la operación del puerto de La Unión comience y puede que más adelante se desarrolle el trasbordo adicional hacia/desde los países vecinos.

7.1.2 Condiciones básicas para la revitalización del puerto de La Unión

(1) Conceptos aplicables a la revitalización del Puerto de La Unión y sus áreas internas

Se espera que el puerto de La Unión provoque el crecimiento renovado de la economía de El Salvador en general a través del fomento del comercio, especialmente por el embarque de larga distancia basado en contenedores. Para promover actividades económicas relacionadas con el comercio, se designará una zona libre en el área del puerto. Hay varios tipos de zona libre establecidos en el mundo con diferentes funciones y cobertura de área así como organizaciones administrativas. Primero se aclaran algunos conceptos viables aplicables al área del puerto de La Unión.

Primero, la zona libre debería establecerse como un centro de crecimiento con funciones múltiples más que simplemente como un puerto para libre comercio cerca de una ciudad pequeña. Debería equiparse con funciones urbanas y varias instalaciones desde una etapa temprana del desarrollo. Para permitir la ubicación de varias funciones e instalaciones esperadas en un centro de crecimiento, es necesario designar un área grande para fines especiales. El área del puerto y el área grande interna pueden llamarse el “puerto y zona económica libres (PZEL)”.

Segundo, una zona libre (ZL) debería establecerse en el área interior inmediata al puerto. Aunque la exención de derechos tiende a volverse menos atractiva a los inversionistas para instalarse en una ZL a medida que se promueven los tratados de libre comercio, la introducción del impuesto al valor agregado, los impuestos locales y otras medidas para asegurar suficientes ingresos nacionales bajo el libre comercio hace que su exención en la ZL siga siendo atractiva. También, la ZL permite la libre transacción libre y tratamiento de bienes dentro de su territorio tales como etiquetado, limpieza, reempaque, selección, reparación y eliminación. Esta es otra ventaja no disfrutada, por ejemplo, por los recintos fiscales fuera de la ZL. Las instalaciones de servicio comunes proporcionadas por la ZL ofrecen incentivos adicionales para los

inversionistas en la ZL. Estas incluyen instalaciones procesadoras, instalaciones de almacenaje y distribución tales como bodegas y patio para camiones, instalaciones para la exhibición de bienes y otras funciones y un centro de información así como una oficina aduanal. Por otra parte, a medida que más industrias se instalen en la ZL, ellas generalmente disfrutan tanto de una economía de escala debido a la eficiencia por operación a gran escala y de la economía de alcance a través de una combinación efectiva de bienes y servicios.

Tercero, el PZEL debería dar servicio en forma creciente como un centro logístico internacional vinculado a las zonas libres en otras regiones y países, ofreciendo almacenamiento, transporte y distribución, funciones de empaque y reempaque y procesamiento para bienes de muchos países. A medida que continua la división internacional del trabajo, las funciones de transporte y distribución se vuelven cada vez más una parte importante de la industria de la manufactura. Las funciones logísticas buenas y confiables en sí pueden atraer a algunas industrias. El centro logístico puede ser establecido efectivamente en una etapa temprana para productos de países vecinos para exportación. La certificación de productos con control de calidad es una función importante especialmente para productos agrícolas.

En resumen, debe designarse el PZEL para un área grande que abarque el área del puerto, las presentes y futuras áreas urbanas, el área para situar varias instalaciones y algo de área de conservación para asegurar un área de esparcimiento general en el PZEL. La ZL debe ser designada dentro del PZEL en el área interior cercana al puerto con un conjunto estándar de funciones e instalaciones según se sugiere anteriormente. Las funciones para el centro logístico deberán desarrollarse por pasos, empezando con productos de países vecinos. Las instalaciones tales como el centro de crecimiento incluyen oficina de distrito, centro comercial, hoteles y facilidades para turistas y parques urbanos así como vivienda, la ZL y otras áreas industriales.

(2) Factores de éxito para zonas libres (ZLs) y para parques industriales

El éxito de las zonas libres y parques industriales en atraer inversiones depende de varios factores. Estos incluyen (i) apoyo del gobierno, (ii) condiciones económicas globales, (iii) factores de ubicación, (iv) industrias seleccionadas y (v) operación y gestión (Recuadro 3). En relación con el PZEL en el área de La Unión-Conchagua, los factores (i) y (ii) están fuertemente relacionados con el TLCCA y la OIC, que afectan también los factores (iii) y (iv). La ubicación de industrias textiles y de la confección, más dominantes en las zonas libres en El Salvador, no se verán muy afectadas por el TLCCA según se analiza en la subsección 5.1.4. La exención de impuestos después de 2010, de acuerdo con la OIC, se aplicará a todos los países vecinos por igual y así no afectará el flujo de inversión de ninguna manera significativa. La ubicación de otras industrias dependería en forma dominante de varias condiciones de ubicación del PZEL.

Recuadro 3

Desarrollo de Zonas Libres en Países Asiáticos en Desarrollo

1. Desarrollo del Litoral Oriental, Tailandia

La Región del Litoral Oriental de Tailandia (ESB, por sus siglas en inglés) tenía condiciones de ubicación favorables tales como la proximidad al área metropolitana de Bangkok (BMA, por sus siglas en inglés), condiciones favorables para la construcción de puertos de aguas profundas y tierras adecuadas para desarrollo industrial. El gobierno tailandés dio prioridad al desarrollo de la ESB en su plan quinquenal de desarrollo socioeconómico (1982-86). Todas las instalaciones portuarias, parques industriales e infraestructuras relacionadas fueron completadas a principios de los años 1990s y la región de la ESB es ahora la segunda zona económica más grande junto a la BMA.

Los factores de éxito del desarrollo de la ESB son los siguientes.

- (1) Iniciativa del gobierno: El desarrollo fue promovido bajo propiedad del gobierno en el contexto del plan nacional. Los inversionistas fueron atraídos por 1) medidas de incentivos, 2) infraestructura de transporte y 3) servicios públicos.
- (2) Condiciones económicas globales: Las inversiones extranjeras, principalmente de firmas japonesas, se extendieron rápidamente en los 1980s, lo que indujo el desarrollo de firmas y capital local. Las inversiones por parte de estas firmas y firmas subcontratistas locales continuó en los 1990s.
- (3) Condiciones de ubicación: Aparte de las condiciones enumeradas anteriormente, la superconcentración de industrias en la BMA indujo la ubicación industrial en la ESB.
- (4) Industrias objetivo: Originalmente industrias ligeras orientadas a la exportación fueron el objetivo, pero una política de invitación flexible permitió la ubicación de una amplia gama de industrias de ensamblaje para automóviles, electrodomésticos y electrónica.
- (5) Operación y administración- Se estableció la Autoridad del Parque Industrial para la operación y administración exclusiva. El sistema de arrendamiento de tierras con alquileres relativamente bajas, sin embargo, está socavando la situación financiera de la Autoridad, resultando en servicios poco satisfactorios.

2. ZLCs en Malasia

La ley de ZLC fue promulgada en 1971 para atraer FDIs en Malasia y ocho ZLC fueron establecidas en los 1970s, en donde estaban ubicadas 28 firmas japonesas y 26 firmas estadounidenses. Durante los 1980s, las PYMEs y firmas subcontratistas para suministrar repuestos y bienes intermedios para fabricantes grandes situados en parques industriales (PIs) junto a las ZLCs, contribuyeron a la aglomeración industrial. Estas empresas grandes y PYMEs tienen mano de obra intensiva y están orientadas hacia la exportación, contribuyendo al desarrollo industrial y a la generación de empleo. Los enlaces con industrias locales continúan siendo limitados.

La industrialización exitosa con las ZLCs ha resultado en la escasez de mano de obra y el escalamiento del precio de la tierra así como en un aumento de las disparidades entre regiones. El gobierno de Malasia ahora ha cambiado la dirección de su política de industrialización con objetivos para desarrollar industrias de alta tecnología y para cultivar las PYMEs. Como una medida para desarrollar industrias de alta tecnología, se ha construido parques de alta tecnología en las principales áreas industriales para invitar a industrias de conocimientos intensivos tales como firmas de TI y biotecnológicas y aquellas para enlazar con industrias electrónicas existentes. Estos parques de alta tecnología están equipados con un centro de incubación, laboratorio de investigación y pruebas, facilidades urbanas, vivienda e instalaciones recreativas.

También, los parques industriales para alojar a las PYMEs se desarrollan para cultivar industrias de enlace. Malaysia Industrial Estate Ltd., una firma estatal, está desarrollando parques industriales para PYMEs locales. Además de la urbanización, la construcción de edificios para fábricas para arrendar y vivienda a bajo costo también se lleva a cabo. Para promover más la acumulación de PYMEs y de

industrias de enlace, también se ha tratado de lograr cooperación entre el gobierno, las instituciones públicas y el sector privado.

3. Dirección del desarrollo de PI en países asiáticos

Tanto el sector público como el privado han llevado a cabo el desarrollo de PI en los países asiáticos en desarrollo. El desarrollo por el sector público ha sido bajo la claramente establecida política de industrialización de los respectivos gobiernos y hecha directamente por el gobierno central, gobierno local o corporación pública creada exclusivamente para ese fin.

El desarrollo de PI por parte de firmas locales y extranjeras provee no solo urbanización e infraestructura sino también varios servicios comerciales que las firmas necesitan. Estos incluyen: 1) servicios relacionados con el establecimiento o construcción de fábricas, 2) apoyo para adquisición de permisos de trabajo, servicios aduanales etc., 3) servicios de agente para contabilidad y declaración de impuestos, 4) servicios de gestión, finanzas, personal y capacitación, y 5) seguros y negocio de arrendamiento. Estos servicios no son simplemente parte de la atracción de la inversión sino negocios en sí después de la venta de las tierras. O sea, el desarrollo de PI por parte del sector privado se hace cada vez más como negocio de servicio de gestión de PI más que como venta de tierras industriales.

Referencias:

1. JBIC, *Ex-Post Evaluation*, "Eastern Seaboard Development Plan Impact Evaluation", Abril 2000; Evaluación Conjunta JICA/OEFC, "Eastern Seaboard Development Program (Thailand)", 2000.
2. & 3. M. Kawabata & M. Miyanaga, *Dai-kyoso jidai no 'mono zukuri' kyoten* (en japonés), Ryukoku Univ. Research Institute for Social Sciences, Febrero 1998.

(3) Condiciones de ubicación

De acuerdo con la Encuesta de Inversión Extranjera Directa llevada a cabo por MIGA, las condiciones de ubicación más importantes para los inversionistas son: 1) acceso al mercado, 2) ambiente social y político estable, 3) facilidad para hacer negocios, 4) confiabilidad y calidad de infraestructura y servicios públicos y 5) habilidad para contratar profesionales técnicos (Tabla 7.7). Para los que se ubicarán en el PZEL, el acceso al mercado mejorará con el puerto de La Unión y el TLCCA y el ambiente social y político es relativamente estable en la Región Oriental tal como en El Salvador. Las instituciones relativamente bien establecidas relacionadas con la inversión en El Salvador bajo una economía abierta deberían aplicar también a la Región para facilitar la realización de negocios. Para satisfacer las últimas dos condiciones, la infraestructura y los servicios deberían mejorarse bastante para el PZEL y el personal técnico y administrativo debería capacitarse en las instituciones existentes y en las nuevas. La preocupación por el crimen y la seguridad ha incrementado entre los inversionistas, especialmente después del incidente del 11/9, pero la seguridad en la Región Oriental así como en El Salvador ha estado mejorando en forma constante en los años recientes tal como fue revelado en la encuesta realizada como parte del Estudio.

(4) Caracterización del PZEL

El PZEL debe establecerse para ofrecer ambiente de negocios de primera clase internacionalmente para satisfacer todas las condiciones de ubicación descritas anteriormente y más. Para asegurar un ambiente habitacional confortable para los inversionistas extranjeros y

Tabla 7.7. Principales 20 Factores de Ubicación para Inversiones Extranjeras Directas

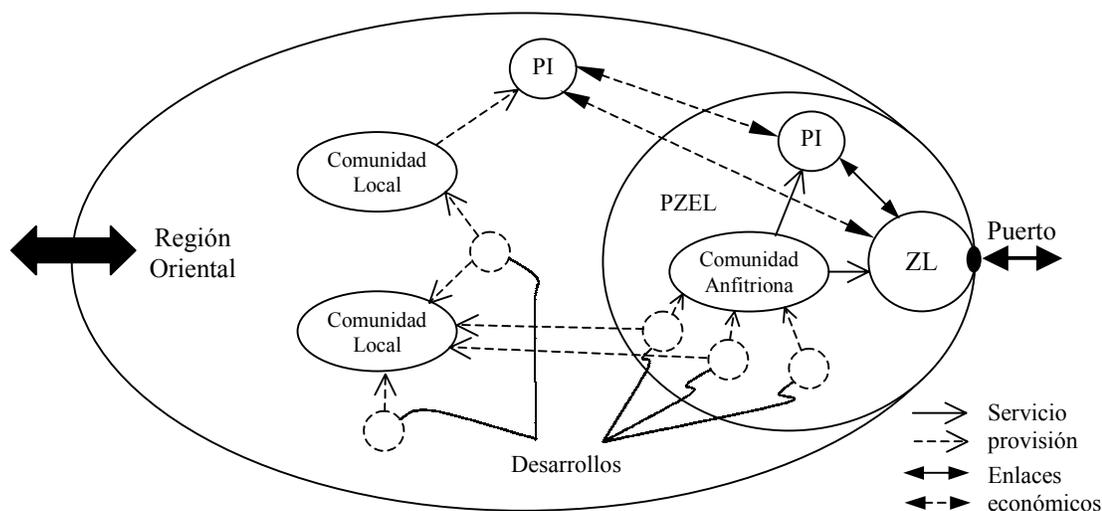
Factor	Frecuencia
Acceso a clientes	77
Ambiente social y político estable	64
Facilidad para hacer negocios	54
Confiabilidad y calidad de infraestructura y servicios públicos	50
Habilidad para contratar profesionales técnicos	39
Habilidad para contratar personal administrativo	38
Nivel de corrupción	36
Costo de la mano de obra	33
Crimen y seguridad	33
Habilidad para contratar obreros calificados	32
Impuestos nacionales	29
Costo de servicios públicos	28
Carreteras	26
Acceso a materia prima	24
Disponibilidad y calidad de capacitación universitaria y técnica	24
Terreno disponible con todos los servicios instalados	24
Impuestos locales	24
Acceso a proveedores	23
Relaciones laborales y sindicalización	23
Servicios aéreos	23

Fuente: MIGA, Encuesta sobre Inversión Directa Extranjera

sus familias así como para que vivan y trabajen con ellos la población local, también se deben proporcionar varias instalaciones para recreación dentro del PZEL. Estas incluyen centros de recreo en playas y montañas, instalaciones recreativas (p. ej., museo del año, huerto para turistas, áreas para picnic, etc.) y un parque urbano así como servicios urbanos de alta calidad. Solamente el puerto y las áreas de la ZL serán segregados para gozar de la condición de zona especial. Para otras áreas dentro del PZEL, se debe imponer control limitado sobre el uso del suelo y las transacciones, desarrollo y diseño de paisaje. A cambio, los inversionistas deben poder disfrutar de beneficios limitados relacionados con impuestos locales, reclutamiento de personal y administración de mano de obra.

La ZL y el PZEL deberían gozar de una condición total de zona especial. El parque industrial (PI) gozaría de los beneficios limitados permitidos a los otros desarrollos en el PZEL. Como tales, las industrias individuales que se ubiquen en el PZEL gozarían de los mismos beneficios siempre que se adapten al control limitado impuesto sobre cualquier desarrollo dentro del PZEL. Una gama más amplia de industrias según se sugiere en la subsección 5.1.2 se ubicaría fuera de la ZL en el PZEL. Ellas desarrollarían interacciones con empresas en la ZL sobre bases comerciales o de empresa conjunta y contribuirían a la acumulación de actividades económicas para dar impulso al desarrollo económico en la Región Oriental (Figura 7.1).

Figura 7.1. Imagen del Desarrollo de la Región Oriental con el PZEL



No es raro designar dos o más áreas especiales en una misma ubicación para atraer a los inversionistas ofreciendo una amplia gama de facilidades y funciones. Los casos seleccionados en Asia se resumen en la Tabla 7.8. Dentro de un área mayor se proporcionan diversas facilidades y funciones, incluyendo viviendas, área comercial, área de deportes y recreación, y un área para la naturaleza además del parque industrial y/o zona libre.

Tabla 7.8. Casos Asiáticos Seleccionados de Designación de Área Especial Grande

Área especial	País	Área total (km ²)	Designación de área	Entidad administradora	Otras funciones
Okinawa	Japón	~1,400	- Área de alta industrialización - Área de libre comercio - Área de libre comercio especial - PIs (673ha)	Gobierno local	Áreas urbanas
Subic	Filipinas	1,051 Área núcleo 100	- Zona especial económica y de puerto libre - PI (214ha)	Corporación pública	Aeropuerto, área de turismo y recreación, área comercial, etc.
Islas de Batam	Indonesia	415	- Centro de crecimiento regional - ZLC - PI (500ha)	Empresa privada conjunta	Viviendas, área comercial, etc.
Pan Wol	Corea	317	- Pueblo nuevo - PI (783ha)	Corporación gubernamental	Parque, área agrícola, viviendas, etc.
Pasar Gudang	Malasia	49	- Municipalidad industrial - PI (1,452ha)	Corporación estatal de desarrollo	Viviendas, complejo deportivo, etc.

Fuente: Recopilado de varias fuentes por el Equipo de Estudio de JICA.

(5) Desarrollo inicial

Se espera que el puerto de La Unión entre en servicio a mediados del año 2007. Junto con la construcción del puerto, se necesita implementar proyectos y medidas institucionales

relacionadas a ser implementadas para asegurar la operación adecuada del puerto desde el principio. Los proyectos relacionados incluyen un bypass desnivel para la ciudad de La Unión, una planta de tratamiento de aguas de desecho para La Unión y Conchagua y otros servicios públicos para el puerto y sus alrededores. Las instalaciones fronterizas en El Amatillo deben mejorarse, empezando con la reubicación del puente. Las mejoras a las condiciones de vida en la ciudad de La Unión también deben ser iniciadas, incluyendo la rehabilitación del frente de playa tal como está actualmente planificada por la CND, mejoras al manejo de desechos sólidos, establecimiento de un mercado y matadero municipales y ampliación del suministro de agua.

Los análisis de costo comparativo de la subsección anterior indican que el costo de transporte marítimo entre La Unión y Nicaragua es menor que el costo de transporte terrestre si se asegura una carga completa y la operación del puerto es eficiente. Estas condiciones pueden realizarse para la operación de trasbordador (ferry) entre La Unión y Nicaragua.

El establecimiento de una nueva entidad administrativa para el puerto mismo es un asunto urgente en vista del programa de implementación del puerto de La Unión. Se ha promulgado una nueva ley para permitir que se establezca la Autoridad Marítima Portuaria (AMP) con este fin, pero es necesario establecer sus mandatos específicos urgentemente. Dichos mandatos deberían dar lugar al establecimiento de una corporación de desarrollo que tenga jurisdicción en el área. El PZEL debe designarse, incluyendo un área de conservación alrededor del golfo de Fonseca y del volcán de Conchagua. La ZL debe establecerse en el área del puerto en combinación con un PI común en los alrededores.

Un plan de gestión para el área de conservación del golfo de Fonseca-Conchagua debería prepararse con la participación de las comunidades y la población locales, incluyendo la minoría nativa. La administración cooperativa del golfo de Fonseca con Honduras y Nicaragua debería institucionalizarse ampliando la iniciativa PROGOLFO.

7.1.3 Revitalización del puerto de La Unión por fase

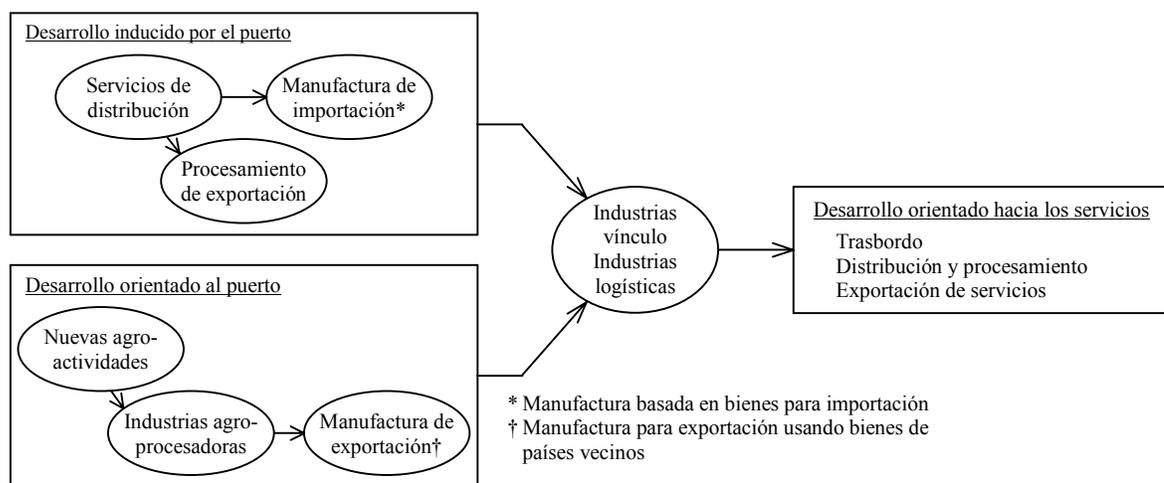
La revitalización del Puerto de La Unión se realizaría a través de una secuencia de actividades y eventos que se realizarán después de que sean establecidas las nuevas instalaciones del puerto. La exportación y la importación se extenderían y diversificarían y otras actividades relacionadas con el puerto se desarrollarían por pasos. Para crear el centro de crecimiento según se concibe anteriormente, la ciudad puerto de La Unión se desarrollaría rápidamente con infraestructura y servicios mejorados, incluyendo algunos servicios de alto grado a ser establecidos con el tiempo. La revitalización del puerto de La Unión estaría apoyada por el desarrollo de la Región Oriental y viceversa, para lo cual es necesario el fortalecimiento de la estructura espacial como un componente de la estrategia básica presentada anteriormente.

Las principales actividades y eventos a realizarse en estos aspectos se muestran en la Tabla 7.9 para las tres fases: la segunda mitad de la Fase 1 en 2007-09, la Fase 2 en 2010-14 y la Fase 3 en 2015-19. La exportación, importación y otras actividades relacionadas con el puerto se presentan indicando el desempeño esperado y la caracterización de la revitalización del puerto en cada fase más que por actividades específicas a ser promovidas con la previsión de políticas.

7.2 Escenario para el Desarrollo de la Región Oriental

Una serie de actividades a ser desarrolladas y eventos que se llevarán a cabo durante el período de planificación hasta 2019 se describen aquí por fase como el escenario de desarrollo para la Región Oriental. El desarrollo de la Región Oriental está fuertemente relacionado con la revitalización del puerto de La Unión descrita en la Subsección 7.1.3. Algunas actividades socioeconómicas son inducidas por el puerto mientras que otras actividades son estratégicamente puestas en marcha, orientadas hacia el puerto. De cualquier forma, una gama más amplia de actividades será establecida, facilitada por las industrias de enlace y logística relacionadas. Conforme estas funciones de enlace y logística se desarrollen, el desarrollo de la Región Oriental se verá cada vez más apoyado por las actividades orientadas hacia los servicios (Figura 7.2).

Figura 7.2. Evolución del Desarrollo de la Región Oriental Enfocado en la Utilización del Puerto de La Unión



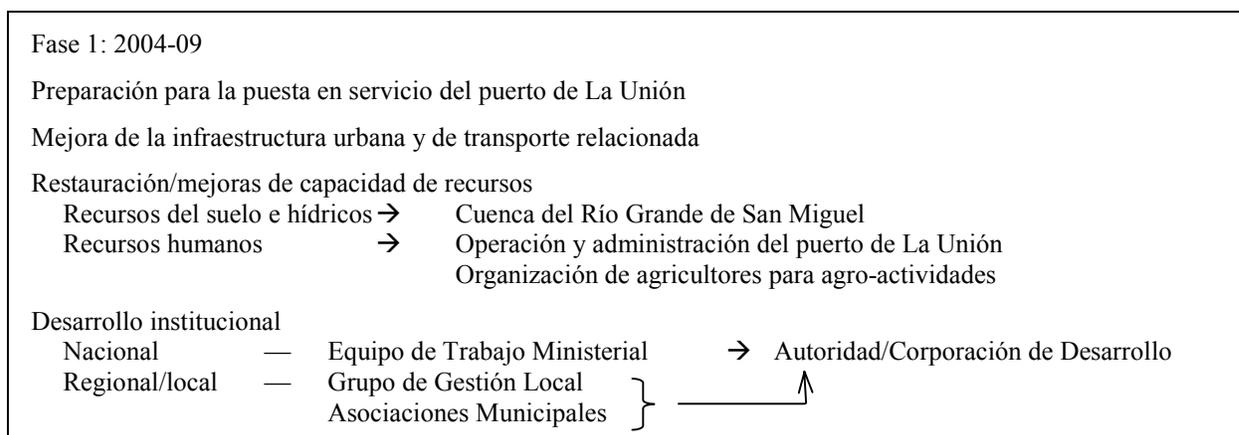
Para describir el desarrollo de la Región Oriental se emplean las mismas etapas definidas en la sección anterior: Fase 1 hasta 2009, Fase 2 para 2010-14, y Fase 3 para 2015-19. En cada fase se describe el desempeño esperado del desarrollo de la Región Oriental.

Tabla 7.9. Revitalización del Puerto de La Unión por Fase

	Segunda mitad de la Fase 1: 2007-09	Fase 2: 2010-14	Fase 3: 2015-19
Exportación	<ul style="list-style-type: none"> - Bienes a ser desviados de Acajutla o puertos de Guatemala y Honduras: p. ej., textiles y ropa, café, azúcar, etc. - Pescado procesado - Productos de procesamiento inicial de exportación en el área del puerto y Concordia 	<ul style="list-style-type: none"> - Productos de procesamiento para exportación de otras zonas libres/PIs tierra adentro también - Especialidades: p. ej., lámina de fibra, productos lácteos, frutas/vegetales procesados o IQF, semilla de marañón orgánica 	<ul style="list-style-type: none"> - Nuevos productos combinando materias primas importadas y bienes intermedios - Expansión de productos especiales con materias primas incrementadas de Honduras y Nicaragua
Importación	<ul style="list-style-type: none"> - Algunos productos de consumo masivo - Bienes intermedios para procesamiento en el ER: p. ej., cemento para productos de cemento, varillas de acero para usos múltiples, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> - Más bienes intermedios de procesamiento para exportación 	<ul style="list-style-type: none"> - Bienes para trasbordo a través del puerto y del canal seco
Otras actividades relacionadas con el puerto	<ul style="list-style-type: none"> - Marina para naves de placer - Pesca comercial - Turismo nacional - Eventos tri-nacinoales en el golfo de Fonseca (p. ej., carreras de yate entre islas) - Servicios de ferry a Nicaragua 	<ul style="list-style-type: none"> - Expansión de pescaderías comerciales con pescados de países vecinos - Industria local de cruceros - Suministro de barcos 	<ul style="list-style-type: none"> - Industria internacional de cruceros
Ciudad puerto de La Unión	<ul style="list-style-type: none"> - Continuación del embellecimiento de la ciudad - Mejoras a las áreas de la cuenca hidrográfica - Nuevo desarrollo residencial - ZL completamente operacional en área del puerto - Designación de área de conservación en el Golfo Fonseca-Volcán Conchagua 	<ul style="list-style-type: none"> - Expansión de suministro de agua con nueva fuente de agua - Nuevo sitio de relleno sanitario - Desarrollo del frente de playa - Embellecimiento de la ciudad con parques urbanos y red de áreas verdes - Establecimiento de parque natural 	<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo de pueblos satélite - Más instalaciones recreativas: p. ej., parque de diversiones, parque marítimo con acuario
Desarrollo espacial	<ul style="list-style-type: none"> - Fortalecimiento del centro regional y sub-centros (desarrollo polar) - Terminación de instalaciones fronterizas en El Amatillo - Bypass para ciudad de Usulután - Carretera longitudinal del Norte: Mejoras Oscicala-San Simón 	<ul style="list-style-type: none"> - Establecer circuitos logísticos de enlace San Miguel, La Unión y otros pueblos secundarios - Bypass para San Miguel - Enlace CA1-CA2 - Fortalecer centros urbanos secundarios - Establecimiento de carretera de enlace El Amatillo-Comayagua (canal seco) - Carretera longitudinal del Norte: Mejorar San Simón-San Luis de la Reina 	<ul style="list-style-type: none"> - Carretera Divisadero-Comacarán-San Alejo - Establecimiento de enlace alternativo con Honduras por el norte - Carretera longitudinal del Norte: Mejoras San Luis de la Reina-Nuevo Edén de San Juan

Fuente: Equipo de Estudio de JICA.

7.2.1 Fase 1: 2004-09



(1) Perspectiva general

Esta fase se caracteriza por la restauración y mejoras de la capacidad de recursos así como por la preparación para la puesta en servicio del puerto de La Unión a mediados de 2007. Los recursos humanos necesarios para la operación y manejo del puerto serán capacitados en forma urgente en los institutos existentes y en un nuevo instituto tecnológico a ser establecido en La Unión. Los agricultores serán organizados para prepararse para las nuevas actividades de agricultura a desarrollarse en respuesta a las crecientes oportunidades de comercio con el puerto. La productividad de la tierra será mejorada a través de la administración de la cuenca, especialmente en el Río Grande de San Miguel, incluyendo mejoras al café de altura bajo sombra, irrigación a pequeña escala con estanques, plantación de marañón y otros árboles frutales (p. ej., aguacate, cítricos y mango) en tierras altas y la adopción de mejores prácticas agrícolas.

El desarrollo institucional también caracteriza al desarrollo de la Región Oriental durante esta fase. Un nivel intermedio de administración entre el Gobierno Central y las municipalidades actualmente en discusión será institucionalizado efectivamente en forma de asociaciones municipales, primero para el golfo de Fonseca y el Río Grande de San Miguel. Las funciones administrativas para extensión agrícola y apoyo a las PYMEs serán sustancialmente transferidas a este nivel, así como aquellas para servicios sociales y administración ambiental. En respuesta a esta transferencia, la participación de la población se mejorará y también se institucionalizará. El PZEL será designado en el área de La Unión-Conchagua y una ZL será establecida en el interior del puerto. Una corporación de desarrollo será establecida por medio de asociación pública-privada para hacerse cargo del PZEL. La operación y administración de la mayoría de instalaciones del puerto y relacionadas será confiada a operadores privados.

(2) Socioeconomía

Después de décadas de estancamiento, el sector agrícola iniciará un crecimiento renovado

durante esta fase. Las frutas y los vegetales se promocionarán selectivamente y nuevas cosechas comerciales serán introducidas/fortalecidas, tales como el añil, el kenaf y el marañón. La formación y fortalecimiento de asociaciones de agricultores son el requisito esencial para estas actividades para adquisición y mercadeo conjuntos y posibles arreglos de asociación conjunta con socios extranjeros. La Región Oriental podría unirse a un cluster/complejo existente para el procesamiento relacionado con la apicultura y el azúcar. Un requisito esencial sería la mejora de los recursos básicos para el aumento de la producción, así como la extensión técnica del cluster e industrias existentes. La mejora del café de altura bajo sombra será apoyada como parte de un programa de reforestación.

El desarrollo ganadero buscará cada vez más medios de producción de alto insumo-alto rendimiento, especialmente en el ganado lechero. Será apoyado por una creciente producción de maíz y maicillo para producción de ensilaje y la creciente importación de granos y suplementos alimentarios.

Nuevas industrias de procesamiento agrícola se establecerán basadas en cosechas nuevas y reforzadas a ser producidas, p. ej., el tinte de añil y productos para tinte, fibras de kenaf, marañón orgánico y conservas de fruta. Para el café orgánico o gourmet, se desarrollarán marcas originales de la Región Oriental para el mercado de exportación. El procesamiento para exportación inicial se establecerá a medida que el puerto entre en servicio, (p. ej., productos plásticos de resinas sintéticas) y materiales de construcción (p. ej., productos de cemento y acero).

Las industrias textiles y de la confección se establecerán en forma constante, parcialmente trasladándose desde la región de la capital y de La Libertad. La conclusión del TLCCA con los EE.UU. con la disposición para el uso de textiles nacionales alentará la inversión en la industria de hilados y tejidos, así como estará en el contexto de la estrategia de “paquete completo” para las industrias textiles y de la confección en Centro América.

A medida que crezca la población, la demanda de la industria de la construcción y materiales de construcción crecerá para justificar la producción local de productos de cemento y otros materiales de construcción de bajo costo. En forma similar, las industrias de alimentos se desarrollarán en cuanto a bocadillos y diferentes clases de pan para cubrir la demanda de la creciente población.

Los servicios de camiones de transporte y de bodegas serán mejorados a través de la reestructuración de los operadores de servicio de organización de la industria. Se establecerán varios servicios comerciales asociados particularmente con nuevas actividades agrícolas y de procesamiento, incluyendo etiquetado, fabricación de etiquetas, control de calidad y servicio a clientes. Los servicios de subcontratación de procesos de negocios (BPO) se desarrollarán rápidamente, especialmente los servicios BPO al cliente liderados por la administración de

relaciones con el cliente (ARC) incluyendo centros para llamadas. Los productos turísticos se desarrollarán principalmente para el mercado nacional, incluyendo recetas locales, productos teñidos y otras artesanías, circuitos turísticos y algunas atracciones turísticas artificiales.

(3) Desarrollo espacial

El desarrollo espacial durante esta fase es básicamente el desarrollo polar centrado en unos pocos centros urbanos más grandes, a saber, San Miguel, La Unión, Santa Rosa de Lima y Usulután. Al mismo tiempo, los principales cuellos de botella en el transporte interregional e internacional deberían removerse. Siguiendo la construcción del bypass de La Unión, se completará un bypass para la ciudad de Usulután. Las instalaciones fronterizas en El Amatillo serán mejoradas, empezando con el establecimiento de un nuevo puente río abajo del existente.

Los caminos rurales serán mejorados en forma constante durante esta fase, lo que posteriormente permitiría la expansión de áreas para nuevas cosechas comerciales. Los continuos esfuerzos de auto ayuda de las comunidades rurales serán fortalecidos, apoyados por una capacitación en habilidades y la provisión de herramientas y equipos sencillos.

Se realizarán nuevas urbanizaciones en el área de La Unión-Conchagua para alojar el creciente flujo de personas de otras regiones y países. El sistema de carreteras urbanas se fortalecerá substancialmente, asociado con el desarrollo residencial así como con el nuevo bypass. También se desarrollarán otras infraestructuras y servicios para impulsar el desarrollo del puerto de La Unión y la ciudad puerto.

7.2.2 Fase 2: 2010-14

Fase 2: 2010-14	
Crecimiento económico acelerado	
Inversiones privadas activas en el PZEL	
Diversificación de las industrias nativas	
Desarrollo humano e institucional orientado a TI	→ Innovaciones para impulsar las exportaciones
Integración centroamericana	
Sistema de telecomunicaciones interconectado	→ Funciones de soporte logístico
Corredor logístico interoceánico en Honduras	→ Expansión comercial

(1) Perspectiva general

Esta es la fase de crecimiento acelerado en todos los sectores. El desarrollo humano e institucional con TI se realizará activamente para introducir innovaciones para dar impulso a las exportaciones. La capacitación vocacional se llevará a cabo predominantemente por parte del sector privado, apoyado por reducción de impuestos y otros incentivos proporcionados por el

Gobierno y las municipalidades. Nuevas instituciones para desarrollo empresarial serán completamente operacionales, incluyendo un fondo de desarrollo de habilidades y un centro de incubación. Las inversiones privadas activas serán dirigidas también a algunas instalaciones de infraestructura incluyendo aquellas para el PZEL.

Esta fase también se caracteriza por una confirmación de la integración centroamericana. El Salvador se beneficiará particularmente con el sistema de telecomunicaciones interconectado con circuitos de fibra óptica y el sistema de suministro de energía integrado. También la finalización de la carretera de enlace El Amatillo-Comayagua en Honduras provocará una expansión del comercio entre El Salvador, Honduras y Nicaragua para agrandar las oportunidades de procesamiento y exportación en la Región Oriental. La continua gestión cooperadora del Golfo de Fonseca será confirmada más con la participación institucionalizada de la población en el monitoreo y manejo ambiental bajo un acuerdo formal entre los tres países.

(2) Socioeconomía

Las áreas para nuevas cosechas reforzadas se extenderán para apoyar el crecimiento acelerado del sector agrícola. Se proveerán frutas y vegetales a los crecientes mercados urbanos, especialmente en San Miguel y La Unión que cada vez cuentan con más comunidades de expatriados. El mercado de exportación estará bien establecido para algunas frutas y vegetales IQF. La Región Oriental se convertirá en una parte integral del cluster/complejo existente para la apicultura y el procesamiento relacionado con el azúcar, más que en proveedores de materias primas.

La modalidad de alto insumo/alto rendimiento de las granjas lecheras estará bien establecida en donde la escasez de agua es en gran parte solucionada con esfuerzos de desarrollo temprano para el manejo de cuencas hidrográficas. Se producirá más maíz y maicillo para ensilaje para dar apoyo a las granjas lecheras en combinación con pastos controlados y granos y suplementos alimentarios importados. Las granjas avícolas se desarrollarán rápidamente, trasladándose en parte desde la región occidental y aprovechando la importación de granos a través del puerto de La Unión. Las pescaderías comerciales se extenderán con pescados también de los países vecinos. Se establecerán plantas de harina de pescado para abastecer a la industria avícola.

No solamente la apicultura y el azúcar con sus derivados serán productivos, los procesos agrícolas producirán productos diversificados también, tales como materiales ligeros de kenaf para construcción, vino de marañón y varios quesos procesados. A medida que los incentivos a los agricultores para que mejoren su productividad agrícola extiendan los mercados urbanos y de exportación, la irrigación y la mecanización en la agricultura continuarán rápidamente. Esto llevará al establecimiento de la industria de maquinaria y equipo agrícola. Esto puede empezar con operaciones de ensamblaje en la ZL y la fabricación de implementos y equipos para la agricultura de bienes intermedios a ser importados. Estas actividades de procesamiento y

agrícolas y las industrias de apoyo formarán en su totalidad lo que puede llamarse un complejo agro-industrial (CAI). El CAI efectivamente extendería la estrategia de clusters a través de oportunidades más amplias y más profundas para vínculos entre industrias con industrias nativas y de apoyo (Recuadro 4).

Recuadro 4

Complejo Agroindustrial y Clusters Industriales

Antecedentes conceptuales del complejo agroindustrial

El complejo agroindustrial (CAI) propuesto aquí es un conjunto de actividades económicas basadas en el agro, que están directa o indirectamente interrelacionadas por medio de cadenas de relaciones de insumos-productos. Esto es similar al concepto más popular de clusters industriales popularizado recientemente por Michael Porter. El cluster es ahora un término técnico, mientras que el complejo no lo es. Se proponen actividades económicas más prometedoras en forma de complejo por tres razones:

- (i) Aumentar e interiorizar el valor agregado, a la vez que se minimizan los desperdicios y fugas;
- (ii) Permitir que el Gobierno tome medidas efectivas para el desarrollo agrícola sin intervenciones directas en el sector y
- (iii) Motivar a la población local a producir para mercados más grandes incluyendo mercados de exportación haciendo enlaces visibles.

La primera razón también es común a la estrategia de clusters. La segunda y tercera razones son pragmáticas, representando la estrategia de planificación.

Estrategia de cluster en el contexto del desarrollo de la Región Oriental

El concepto de clusters industriales puede facilitar la comprensión de ideas construidas dentro del CAI, particularmente en el contexto de desarrollo económico de El Salvador con un enfoque hacia la Región Oriental con el puerto de La Unión. Las cuatro determinantes clave de la competitividad industrial identificados por Michael Porter son:

- (1) condiciones de factor-disponibilidad y calidad de factores de producción tales como recursos, infraestructura y capital,
- (2) condiciones de demanda local-existencia de mercado nacional que responde a tales productos de alta calidad que puedan ser exigidos también en el mercado internacional y
- (3) industrias relacionadas y de apoyo y
- (4) estrategia, estructura y competitividad de la industria.

Las condiciones existentes de estas determinantes no son todas favorables en El Salvador y aun menos en la Región Oriental. La situación puede cambiar drásticamente al establecerse el puerto de La Unión. El desarrollo de la Región Oriental puede verse como un proceso para lograr cambios favorables en estas determinantes y mejorar la competitividad de la economía salvadoreña. Los cambios principales esperados en la Región Oriental con respecto a cada determinante son como sigue:

Determinante de la competitividad	Cambios esperados en la Región Oriental
(1) Condiciones del factor	Mayor disponibilidad de materias primas y bienes intermedios a través de la importación; mejor infraestructura de puerto y relacionadas; afluencia de capital para inversión y tecnología
(2) Condiciones de demanda local	Mayor demanda de productos de alta calidad unida por el procesamiento y servicios para el mercado de exportación; crecientes mercados urbanos
(3) Industrias relacionadas y de apoyo	Establecimiento de industrias orientadas al puerto en ZL; desarrollo de industrias nativas ligadas a la ZL.
(4) Estrategia industrial, estructura y competitividad	Estrategia industrial coherente en todos los subsectores; “cooperencia” entre industrias bajo la estrategia de desarrollo regional

El éxito de cualquier cluster industrial depende del uso efectivo de la economía externa debido a la aglomeración de industrias por medio de algunas acciones conjuntas de industrias interrelacionadas en el ambiente competitivo. Para que esto sea posible, el cluster necesita profundidad para permitir la división del trabajo, la acumulación de tecnología y el flujo de información intensiva entre industrias. Es bien sabido, sin embargo, que esas industrias a instalarse en la ZL no desarrollan inicialmente fuertes enlaces con industrias nativas. Esto significa que la determinante (3) anterior no mejoraría mucho solamente con el establecimiento del puerto de La Unión.

Aplicabilidad de la estrategia de clusters

Hay diferentes modos de aplicar la estrategia de cluster al desarrollo económico de un país o región. Un modo típico es tomar un producto básico que tiene ventaja competitiva y promover actividades económicas relacionadas con enlaces hacia adelante o atrás para interiorizar y aumentar el valor agregado y fortalecer la ventaja competitiva para todo un conjunto de productos en la cadena de actividades económicas. Esto puede no ser aplicable ampliamente en la economía de El Salvador que tiene limitados productos primarios con ventaja competitiva. El añil y el marañón pueden resultar ser las excepciones, pero con solo estos productos primarios las industrias nativas puede que no se desarrollen plenamente para impactar en forma suficiente la economía salvadoreña como un todo.

Por otra parte, la industria del azúcar existente en El Salvador ha establecido una especie de cluster basado en la caña de azúcar, un producto primario que tiene relativamente baja ventaja competitiva. A través de una cadena de actividades de procesamiento para aumentar el valor agregado, la industria ha establecido ventajas comparativas para varios productos procesados incluyendo melaza, forraje y licor así como azúcar morena y refinada. Algunos productos son exportados; de allí, la ventaja comparativa. El maíz es otro producto primario que tiene relativamente baja ventaja competitiva pero es procesado para forraje para servir a la industria ganadera para un valor agregado general más alto. La ventaja competitiva de los productos ganaderos, típicamente quesos, sin embargo, se ve amenazada por las importaciones de países vecinos incluyendo el contrabando.

Extensiones de la estrategia de cluster al CAI

Para el uso efectivo de la economía externa, se debe asegurar algo de profundidad para permitir interacciones entre industrias. Tal como se aclaró anteriormente, el puerto de La Unión solo no contribuye mucho a incrementar la profundidad. Por lo tanto, las industrias nativas existentes y futuras tendrían que ser usadas para interiorizar y aumentar el valor agregado. Sin embargo solo existen productos primarios y procesados limitados en El Salvador y en la Región Oriental con ventaja competitiva. Para establecer las ventajas comparativas de esos productos primarios y procesados que relativamente tienen baja ventaja competitiva, debe usarse efectivamente una gama de enlaces económicos más amplia. Esto requeriría extender la estrategia de cluster más allá de un cluster horizontal de una sola actividad económica o un simple cluster vertical centrado en un solo producto primario. Un conjunto completo de actividades económicas interrelacionadas, existentes y potenciales, define al CAI, abarcando ambos clusters horizontal y vertical.

“Si las industrias locales no son productivas, van a echar abajo también a las industrias de exportación”-Michael Porter

“Porter advirtió a los gobiernos (de América Latina) que no se concentraran en clusters específicos alentándolos más bien a permitir todos los clusters, tanto en industrias tradicionales como no tradicionales, para participar en el proceso de desarrollo.”

Referencias:

1. Sitio web del Instituto de Estrategia y Competitividad, *Harvard Business School* obtenido Abril 1, 2003.
2. JICA, *Industrial Projects Follow-up Study, I. Cluster Analysis*, borrador del informe (en Japonés), Depto. de Estudios sobre Desarrollo Industrial, 22 de Julio de 2002.
3. C. Quesada, “La Maratón de Productividad,” IDB America, 24 de abril de 2002, en IDB America Online, Diciembre de 2002.

El procesamiento para exportación del lado portuario de la ZL se desarrollará completamente. El procesamiento para exportación adicional se iniciará en otra ZL tierra adentro. La exportación de productos especializados aumentará, beneficiándose con el suministro de materias primas adicionales de países vecinos, tales como lámina de fibra, productos lácteos y procesados o frutas y vegetales IQF.

Un creciente número de industrias basadas en otras regiones, dependiendo de materiales importados, se establecerán en la Región Oriental para aprovechar el puerto de La Unión, trasladándose parcialmente de sus lugares originales. Estas incluyen la industria avícola; fabricantes de varios materiales de construcción basados en acero importado, cemento y otros bienes intermedios; algunos fabricantes de productos químicos; e industrias maquileras.

A medida que aumente la producción agrícola, el exceso en producción será procesado en productos congelados u otra clase de productos alimenticios procesados principalmente para exportación a salvadoreños en el extranjero. Otras industrias de alimentos basadas en granos y legumbres importadas también se diversificarán. El desarrollo de varias industrias de alimentos provocará el establecimiento de la industria de productos plásticos para botellas PET, materiales de empaque y láminas así como industrias de pequeños empaques.

El desarrollo de la industria agrícola y de la industria de la construcción generará la necesidad de reparaciones y repuestos para maquinaria agrícola y de construcción y para equipo de irrigación. Esto llevará al establecimiento de industrias de maquinaria y equipo, al principio para iniciar la operación de ensamblaje. También, se establecerá un centro de mantenimiento cerca del puerto para dar apoyo al desarrollo de funciones logísticas.

Los servicios de distribución y mercadeo serán actualizados con TI. Tanto los servicios BPO administrativos como de atención al cliente serán más promocionados. Los servicios BPO administrativos contribuirán a la generación de empleo y capacitación técnica. En cuanto a los servicios BPO de atención al cliente, se desarrollarán más los servicios ARC en Centro América.

La industria local de cruceros estará completamente establecida, respaldada por instalaciones centrales de turismo en el área de La Unión-Conchagua. Los itinerarios turísticos serán desarrollados conjuntamente por operadores de turismo en Honduras y Nicaragua.

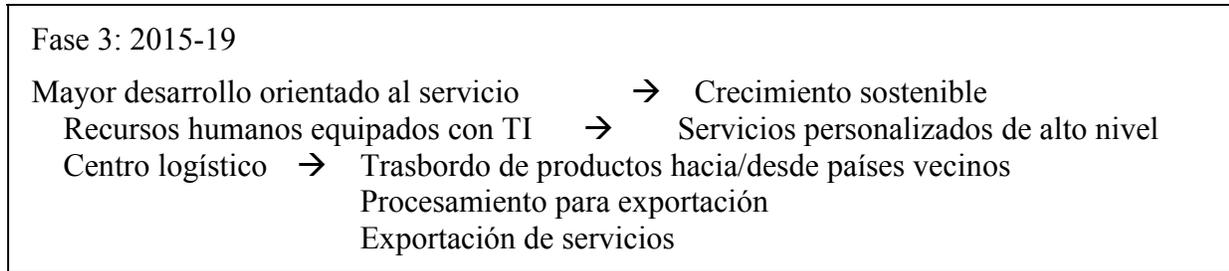
(3) Desarrollo espacial

Los vínculos físico y económico entre los centros urbanos más grandes para el desarrollo polar durante la Fase 1 se volverán más fuertes y también se formarán circuitos logísticos uniendo otros pueblos secundarios. Se construirá un bypass para San Miguel y un nuevo enlace entre las carreteras CA1 y CA2 para acortar el tiempo de viaje entre La Unión y Usulután. La continuada mejoría de carreteras rurales y el establecimiento de la carretera longitudinal del

norte mejorarán el acceso de otras partes de la Región Oriental a los circuitos logísticos.

Un gran avance se logrará para el manejo del y recursos del suelo relacionados en la cuenca del Río Grande de San Miguel con la construcción de una presa multipropósitos, la primera de su clase en El Salvador. Esto cambiará el patrón del uso del suelo y el desarrollo espacial en un todo ya que la presa proporcionará mejor protección contra inundaciones a lo largo de la parte media del Río Grande, combinado con diques y muros de contención.

7.2.3 Fase 3: 2015-19



El desarrollo basado en recursos durante la Fase 1 en combinación con desarrollo de recursos humanos orientados a TI, especialmente asociados con el desarrollo del puerto de La Unión, provocará el desarrollo de amplias funciones logísticas a lo largo de la Fase 2. A través de este proceso, el capital y la experiencia y conocimientos técnicos se acumularán y los mercados se ampliarán. Basado en ello, se logrará un crecimiento sostenible durante la Fase 3 al incrementar el desarrollo con enfoque hacia el servicio.

Las innovaciones continuas permitirán a El Salvador y la Región Oriental disfrutar de fama internacional por la calidad de los productos agrícolas y otros productos especializados. Los recursos humanos equipados con TI respaldarán servicios de alto nivel y personalizados, tales como son las operaciones BPO, mejor educación y capacitación y servicios médicos avanzados. Algunos de ellos se convertirán en industrias de exportación sirviendo también a otros países en Centro América.

A medida que las funciones logísticas se vuelvan cada vez más una parte integral de la manufactura en el régimen de libre comercio, un centro logístico caracterizará mejor a la Región Oriental con el puerto de La Unión. El traslado de productos hacia/desde los países vecinos a través del puerto y el canal seco, el procesamiento para exportación y los servicios de exportación eventualmente se convertirán en las principales actividades para el crecimiento sostenible de la Región.

7.3 Impacto de la Revitalización del Puerto de La Unión sobre la Región Oriental y El Salvador

A medida que el puerto de La Unión sea revitalizado por etapas como se contempla en la

Sección 7.1, el desarrollo socioeconómico y espacial de El Salvador, así como de la Región Oriental, cambiará en varios aspectos. En esta sección, se describen los probables cambios para indicar la naturaleza, dirección y magnitud del impacto de la revitalización del puerto de La Unión. El impacto sobre algunas áreas o aspectos es cuantificado en el contexto de los marcos de desarrollo para el plan maestro. Esta evaluación de impacto no tiene la intención de ser ni una predicción, o ni siquiera una proyección, sino más bien representa una visión racional para anticipar los cambios probables. El significado del impacto cuantificado, si se da, es facilitar la visualización de los posibles cambios. Para cada aspecto del impacto, se presentan los probables cambios en la Región Oriental y sus repercusiones para El Salvador en general son mencionadas para algunos aspectos.

(1) Imagen y condición de la Región Oriental

La Región Oriental actualmente es una región golpeada por la pobreza en el país, con gran emigración, que depende en gran parte de las remesas del extranjero. No existe ni industria de maquila ni ninguna actividad económica importante que simbolice a la Región. Además, la Región Oriental adolece de una pobre imagen de crimen, delincuencia y violencia. Esta situación ciertamente cambiará para mejorar con el puerto de La Unión.

El establecimiento del puerto de La Unión simboliza la política prioritaria del Gobierno para la Región Oriental. Cambiará a la Región de una posición marginal a una central, lo que podría también tener serias repercusiones políticas. En forma más sustantiva, el área del puerto de La Unión se espera se convierta en un centro en la economía de libre comercio y globalización, en donde El Salvador se coloca a sí mismo. Específicamente, El Salvador, así como la Región Oriental, gozará de fama internacional por productos agrícolas de calidad y otros productos especializados y servicios de alta calidad, personalizados, como son los servicios BPO, educación superior y capacitación y servicios médicos avanzados. Las funciones logísticas en la Región Oriental apoyarán a El Salvador como un centro de trasbordo en Centro América.

(2) Flujo de productos básicos

Algunos de los productos básicos de exportación en la actualidad siendo transportados por el puerto de Acajutla y puertos en Guatemala y Honduras, tales como los textiles y la ropa, el café y el azúcar, serán desviados al puerto de La Unión. Un nuevo flujo de productos será generado para exportación y también para la ciudad portuaria de La Unión. A medida que el puerto sea establecido y más inversiones extranjeras y nacionales se sitúen en los alrededores del área del puerto, la población de la ciudad de La Unión crecerá. También, las comunidades extranjeras y los ricos pueden exigir más productos de alta calidad. En particular, la demanda de bienes de consumo diario aumentará, incluyendo vegetales y frutas, productos lácteos y bebidas. También es posible que productos de consumo más diversificados que sean importados para distribución en la Región Oriental y los países vecinos cerca de la frontera.

Productos adicionales a ser producidos en la Región Oriental según se contempla generarán más carga de exportación que la proyectada en los estudios previos. El volumen de exportación de estos productos en 2019 se estima aproximadamente por debajo consistentemente con la proyección del valor agregado en la Sección 6.1.

Producto básico	Producción (ton)	Ratio de exportación (%)	Vol. de exportación (t)
Queso	6,000	40	2,400
Vegetales	150,000	10	15,000
Fibras de kenaf	75,000	60	45,000
Café	8,000	60	4,800
Frutas	150,000	20	30,000
Marañón	6,000	80	4,800
Miel	1,500	60	900
Azúcar	72,000	50	36,000
Materiales de construcción			20,000
Maquinaria y equipo agrícola			10,000
	Total		168,900

Incluyendo otros productos de procesamiento para exportación, el total de la exportación adicional podría ser unas 250,000TM, la mayoría carga en contenedores excepto el azúcar.

También, el análisis comparativo sobre los costos de transporte indica que el trasbordo a través del puerto de La Unión sería prometedor para el transporte de carga a larga distancia para la costa oeste de los EE.UU., particularmente de Nicaragua y Honduras y marginalmente de Guatemala y Costa Rica. El trasbordo de Asia para/desde todos los puertos principales en el lado del Pacífico de Centro América con base en el costo neto, parece ser prometedor siempre que se aseguren cargas completas en los contenedores. Este potencial puede añadir unas 100,000TM a la demanda de carga de exportación en el puerto de La Unión.

El volumen de carga en contenedores se proyecta en los estudios previos en unas 930,000TM para importación y 400,000TM para exportación en 2015. Las cargas de exportación adicionales estimadas anteriormente mejorarían el equilibrio entre la importación y la exportación y así contribuirían a la reducción de los costos de flete. Las cargas adicionales de importación y exportación pueden ser manejadas en el puerto de La Unión ya que la tasa de ocupación del atracadero para contenedores ese estima en el 43% aún en 2015.

Este cambio en el flujo de productos básicos supone que las posiciones comparativas de las diferentes regiones para la ubicación industrial cambiarán en El Salvador. Por ejemplo, la disponibilidad de forraje importado y alimentos derivados será mejorada en la Región Oriental para la ganadería y la avicultura y algunas operaciones avícolas pueden trasladarse de la región Occidental. También, más industrias de materiales de construcción se establecerán en la Región Oriental para importar bienes intermedios para procesamiento.

(3) Generación de tráfico terrestre

De acuerdo con el DD del puerto de La Unión, un promedio de 355 cajas contenedoras serán manejadas durante 12.1 horas por barco en 2005, lo que se proyecta aumentará a 812 cajas durante 17.9 horas por barco en 2015. Esto significa un tráfico de camiones de contenedores cada dos minutos como promedio o 720 camiones/día en 2005 y 45 camiones contenedores/hora o 1,080 camiones/día en 2015.

De acuerdo al sondeo OD, el tráfico entre San Miguel y La Unión durante 12 horas es aproximadamente 3,500 vehículos. A medida que la población crezca rápidamente en ambas ciudades, el tráfico entre ciudades puede que aumente hasta 14,000 vehículos. Incluyendo los tráficos locales, el número total de vehículos en la carretera entre San Miguel y La Unión sería de 20,000 vehículos/día, más o menos. Esto es comparable con el tráfico más pesado actualmente observado en las principales carreteras alrededor de San Salvador (Figura 7.2).

(4) Distribución de inversión

La participación de la Región Oriental en la inversión pública fue del 22.5% del total en 1996-99 y del 21% en 2000. La gran asignación durante 1996-99 se debe al desarrollo geotérmico y consecuentemente Usulután recibió un 14.2% del total de la inversión pública durante ese período. San Salvador recibió el 32.9% en 1996-99 y el 31% en 2000. La Región Oriental contribuyó solamente con el 3.3% del impuesto al valor agregado cobrado en 2000, reflejando la falta de industrias grandes. La contribución es mayor del 2.2% en San Miguel, pero mucho menor con el 0.6% en Usulután, el 0.3% en La Unión y el 0.2% en Morazán. San Salvador contribuyó la mayor parte con una participación del 23.5%, seguido de La Libertad con el 16.0%. Las inversiones en el puerto de La Unión y la infraestructura relacionada incrementarán significativamente la asignación de la inversión pública a la Región Oriental.

Ya que la revitalización del puerto de La Unión es un proyecto nacional para contribuir al desarrollo económico de El Salvador en general, niveles sin precedencia de asignación estarán justificados. Estos niveles son examinados a la luz del desempeño macroeconómico esperado de El Salvador (Sección 8.5).

Zonas de libre comercio (ZLs) se establecerán en el área del puerto y también tierra adentro. Un total de 100ha puede que sean desarrolladas, incluyendo 50ha asignadas a la ZL al lado del puerto en donde el terreno es relativamente plano. Se espera el establecimiento de 150 industrias para una inversión acumulada de US\$380 millones en un período de 15 años, más o menos. Se esperan inversiones originadas por el puerto en varios servicios así como en algunas industrias nacionales. Por otra parte, se esperan inversiones impulsadas por la demanda, asociadas al desarrollo de la ciudad de La Unión con su mercado urbano.

(5) Valor agregado y generación de empleo

Actividades relacionadas con el puerto y las ZLs

De acuerdo con el plan actual, el establecimiento del puerto de La Unión generará unas 450 oportunidades de empleo durante el período de construcción y se crearán 1,500 empleos adicionales para la operación del puerto. Las actividades relacionadas con el puerto pueden generar unos 2,500 puestos de trabajo y los empleos que se generen en las zonas libres pueden ser hasta 10,000. En total, unas 15,000 oportunidades de empleo puede que se generen solo en el área del puerto y sus área interior. Del total de los empleos, 6,000 pueden ser en el sector industrial y 9,000 en el sector de servicios. Al aplicar la productividad laboral proyectada (Subsección 6.1.2), la generación de valor agregado por actividades relacionadas con el puerto en las ZLs se estima que será de US\$43.5 millones en la industria y US\$82.8 millones en los servicios, para un total de US\$126.3 millones. Esto puede realizarse durante un período de 10 a 15 años empezando en 2007.

Complejo agro-industrial (CAI)

El valor agregado y el empleo debido al CAI se estiman en la misma base aplicada a los micro estimados del valor agregado agrícola e industrial (Subsección 6.1.3). Para el estimado solamente se toman las industrias y productos representativos del subsector. Los resultados se resumen en la Tabla 7.10. Tal como se nota en la tabla, se espera que el CAI genere el total de valor agregado de US\$453.6 millones y 57,200 oportunidades de empleo en 2019.

(6) Patrón de migración

La Región Oriental ha sido una región de emigración neta. Aún en el período después de la guerra civil, cuando muchos refugiados y algunos emigrantes regresaron al país, el crecimiento poblacional en la Región fue más bajo que la tasa de incremento natural. Aunque tanto los índices de mortalidad como de natalidad se han reducido significativamente, los índices de natalidad ordinarios todavía son altos en los cuatro departamentos de la Región Oriental, oscilando entre los límites de 27.4 por 1,000 en Usulután hasta 32.3 por 1,000 en Morazán en 1998. Consecuentemente, el incremento poblacional natural en la Región es aún alto, del 2.2% por año. El aumento poblacional natural excede el crecimiento de población general en tres departamentos excepto San Miguel. Para la Región Oriental en general, la diferencia entre el aumento de población natural y el crecimiento real es aproximadamente del 0.6%, indicando que actualmente unas 8,000 personas emigran anualmente hacia el exterior.

Las dos clases de nuevas actividades económicas analizadas anteriormente generarán valor agregado incrementado de US\$580 millones en total y empleo incrementado de 72,200 en 2019. El empleo incrementado corresponde a una población de 165,800 aplicando el coeficiente de fuerza laboral y el ratio de participación esperado en 2019 (Subsección 6.1.3). O sea, más de

Tabla 7.10. Estimado del Valor Agregado y de la Generación de Empleo por el CAI

Actividades y Productos	Agricultura		Manufactura		Total	
	VA (US\$10 ⁶)	Mano de obra	VA (US\$10 ⁶)	Mano de obra	VA (US\$10 ⁶)	Mano de obra
Producción y procesamiento de lácteos						
Maíz y maicillo (69,800ha)	104.2	19,500				
Pastizales controlados	14.2	3,900				
Carne & leche	152.9	5,500				
Queso			13.8	1,600	285.1	30,500
Procesamiento de ciclo completo						
Marañón (5,000ha)	7.8	1,200				
Semillas procesadas			26.4	3,100		
Vino de marañón			24.0	2,800		
Caña de azúcar (12,500ha)	15.9	3,500				
Azúcar refinada			7.2	800		
Licor			3.9	400	85.2	11,800
Industrias orientadas al nicho del mercado						
Kenaf (5,000ha)	6.2	4,000				
Fibras de kenaf			15.4	1,800		
Añil (3,000ha)	3.7	1,600				
Tinte de añil			2.0	200		
Miel	2.4	1,000				
Miel refinada			9.6	1,100	39.3	9,700
Industrias de apoyo						
Materiales de construcción			29.0	3,400		
Maquinaria & equipo agrícola			15.0	1,800	44.0	5,200
Total	307.3	40,200	146.3	17,000	453.6	57,200

Fuentes: Tabla 6.4 y Tabla 6.6.

10,000 personas serán atraídas anualmente como promedio solamente por las nuevas actividades económicas. Así, la Región Oriental se espera que se convierta en una región de inmigración neta en un período de 15 años.

(7) Estructura económica

En el presente, el sector agrícola representa ligeramente más del 20% del producto interno bruto regional (PIBR) de la Región Oriental, el sector industrial incluyendo la manufactura, minería, servicios públicos y construcción poco menos del 20% y el sector de servicios cerca del 60%. A medida que se desarrolle la Región Oriental, la estructura económica cambiará significativamente.

La agricultura tendrá un renovado crecimiento con una productividad incrementada para asegurar la autosuficiencia en granos básicos y leche, suficiente suministro de materias primas para procesamiento agrícola y forraje de calidad para el ganado. El crecimiento agrícola, sin embargo, sería escasamente lo suficiente para mantener a la población actual. La industria proporcionará la fuerza motriz para el desarrollo de la Región Oriental con el procesamiento para exportación e industrias nativas (la mayoría de procesamiento agrícola). El sector de

servicios obtendrá el mayor crecimiento con la diversificación, incluyendo algunos servicios de más alto orden como educación superior y servicios de salud avanzados. En el período de 15 años, la participación de la agricultura puede ser que se divida por la mitad, la de industria puede que llegue al 20% y la de servicios tendrá una porción dominante de más del 65%. Estos son cuantificados en la Subsección 6.1.2 como un marco socioeconómico para el desarrollo de la Sección Oriental.

La contribución de la Región Oriental a la economía nacional en términos del PIB es actualmente el 28.2% para la agricultura, el 8.1% para la industria y el 13.8% para los servicios. El PIBR de la Región Oriental fue solamente el 13.5% del PIB en El Salvador. Estas contribuciones incrementarían significativamente en los próximos 15 años. La brecha existente entre el PIB per cápita y el PIBR per cápita se espera que se reduzca a aproximadamente en el área del 10%. Esto también se cuantifica en la Subsección 6.1.2.

(8) Estructura espacial

La urbanización seguirá en la Región Oriental. Esto no solamente es inevitable sino que de hecho es deseable para mejorar las funciones de servicio de los centros urbanos y también para apoyar una productividad mucho más alta en las áreas rurales. En el presente, el 40% de la Región Oriental es urbana. La población urbana más o menos se duplicará en 15 años para exceder de 1.0 millón mientras que la población rural permanecerá en su nivel actual o declinará ligeramente a 750,000. Como resultado, el ratio de urbanización llegará al 58%, que equivale al ratio actual de urbanización en el país.

La población de la ciudad de La Unión crecerá más rápidamente ya que se espera que la ciudad se convierta en un centro de crecimiento con múltiples funciones. Junto con la ciudad de San Miguel a unos 40km de distancia, la población combinada llegará a 500,000 más o menos. La población y las actividades económicas se concentrarán en el área delineada por la carretera CA-1 y la carretera primaria que enlaza a San Miguel, Santa Rosa de Lima, El Amatillo y la ciudad de Usulután. La población combinada del área central que abarca estas ciudades puede llegar a cerca de 1.0 millón. La carretera longitudinal del norte planificada y otros caminos de enlace norte-sur mejorarían el acceso a esta área central desde el puerto de La Unión. Estos enlaces extenderían tanto el mercado para artículos de consumo a ser importados a través del puerto de La Unión como la base de recursos para el mercado urbano y las industrias de procesamiento en el área central.

El desarrollo de la Región Oriental, particularmente con el puerto de La Unión y la creación del área central de desarrollo teniendo una población de un millón, mejoraría el equilibrio entre el Área Metropolitana de San Salvador y otras regiones. También, contribuiría a la integración física y socioeconómica de El Salvador y los países vecinos. En particular, el corredor logístico interoceánico propuesto enlazando el puerto de La Unión con Puerto Cortés en Honduras provocará un mayor incremento del comercio entre El Salvador, Honduras y Nicaragua.