

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ECONOMÍA**



Universidad de El Salvador
Hacia la libertad por la cultura

**“PROPUESTA DE ARTICULACIÓN DE CADENA DE VALOR PARA LA GANADERÍA DE DOBLE PROPÓSITO
EN EL SALVADOR: CASO SAN VICENTE”**

Trabajo de Graduación presentado por:
**AYALA GUARDADO, YESENIA ELIZABETH
CASTANEDA FABIAN, ROSA MARÍA
MERINO BENÍTEZ, MILTON ADÁN**

Para Optar al Grado de:
LICENCIATURA EN ECONOMIA

Docente Asesor:
LICDA. MARÍA ANGELA RODRÍGUEZ VENTURA

Docente Evaluador:
MSC. RICARDO BALMORE LÓPEZ

NOVIEMBRE DE 2007

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA

RECTOR

Ing. ANTONIO RUFINO QUEZADA

VICE-RECTOR ACADÉMICO

Arq. MIGUEL PEREZ RAMOS

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DECANO

Msc. ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO

VICE-DECANO

Lic. ALVARADO EDGARDO CALERO

SECRETARÍA

Licda. VILMA YOLANDA VÁSQUEZ DE DEL CID

DOCENTE EXAMINADOR

Msc. RICARDO BALMORE LÓPEZ

COORDINADOR DEL PROCESO GENERAL DE GRADUACIÓN

Lic. JESÚS EVELIO RUANO

DOCENTE DIRECTOR

Licda. MARÍA ANGELA RODRÍGUEZ VENTURA

Noviembre de 2007

SAN SALVADOR EL SALVADOR CENTROAMÉRICA

AGRADECIMIENTOS

Primeramente a Dios y a la Virgen María por darme salud, paciencia, fortaleza y estabilidad desde mis primeros años de estudio, y por supuesto a San Romero a quien le debo en gran parte tener vivos a mis padres y compartir con ellos este logro.

Dedico de manera especial este trabajo a los ejes de mi vida: Israel Ayala Hércules y María Maura Guardado de Ayala, mis padres, quienes dedicaron su vida por ver realizado este sueño y me han apoyado siempre y en todo momento a pesar de cualquier circunstancia.

A mis hermanas: Flor de María Ayala Guardado y Claudia Marisol Ayala Guardado por su comprensión y apoyo durante toda mi vida, y a mi sobrino y ahijado: Daniel Isaías Alvarenga Ayala por alegrar mis días de tensión y a mi cuñado: Isaías Alvarenga Gámez por brindarme su apoyo incondicional.

Gracias a las oraciones de mis abuelas: Sebastiana Hércules y Teresa Guardado y a mis abuelos: Benigno Ayala y Francisco Guardado por sus consejos.

A mi Asesora de Tesis: María Ángela Rodríguez Ventura por su apoyo, comprensión, paciencia, dedicación y entrega durante la realización de este trabajo y por compartir de la mejor manera sus conocimientos y orientarnos por el camino correcto.

A mis compañeros y amigos de Tesis: Milton Adán Merino Benítez y familia, y Rosa María Castañeda, con quienes compartimos conocimientos, experiencias y momentos de tensión, de alegría y de tristezas.

A las personas especiales que me rodearon y me apoyaron durante la realización de este trabajo: Luís Heriberto Merino Quintanilla, Marianela Vásquez Herrera y Brenda Jaqueline Díaz, por haber sido comprensivos, detallistas, e incondicionales.

A todos mis profesores desde preparatoria hasta la Universidad, por enseñarme a valorar el conocimiento; y a mis jefes de trabajo: Carmen Aída Lazo y Claudia Rodríguez, por darme la oportunidad de desarrollar mis habilidades.

Yesenia Elizabeth Ayala Guardado

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios Padre Todopoderoso (C.E.L.C) por ayudarme a culminar mi carrera y guiarme en todos mis pasos dándome sabiduría, fortaleza y perseverancia para no decaer en los momentos difíciles de mi vida académica.

A mis madres por su apoyo y paciencia incondicional: Rosa Candida Granados y Dra. Aidé Rojas; a mi tía por su apoyo económico y moral y sus sabios consejos.

A mis hijos: William Salvador y Julio Antonio, les agradezco por su paciencia y comprensión por el tiempo que no les dedique en el transcurso de este trabajo.

A mis hermanas. Carmen Castañeda y Martha Laura Castañeda por su apoyo moral y económico, y seguir de cerca mis pasos y a mi sobrino Richard Ulises Castañeda.

A mi asesora de Tesis: Lic. Ángela Rodríguez Ventura, por ser una persona de buenos sentimientos y por darme su apoyo incondicional para la Elaboración del Trabajo de Investigación.

A mis compañeros y amigos de Trabajo de Graduación: Yesenia Elizabeth Ayala Guardado y Milton Adán Merino Benítez por haberme aceptado en su proyecto y compartir con ellos momentos de alegría y tristezas. Gracias por el apoyo de sus padres en el desarrollo de este trabajo.

Rosa María Castañeda Fabián

AGRADECIMIENTOS

Esta tesis, si bien ha requerido de esfuerzo y mucha dedicación, no hubiese sido posible su finalización sin la cooperación desinteresada de todas y cada una de las personas que a continuación citaré y muchas de las cuales han sido un soporte muy fuerte en momentos de angustia y desesperación.

Primero y antes que nada, agradezco a Dios y a la Virgen, por estar conmigo en cada paso que doy, por darme salud, fortalecer mi corazón e iluminar mi mente.

Agradezco hoy y siempre a mi familia por el apoyo, comprensión y alegría que me brindan. A mis padres José Adán Merino y Elsa Benítez de Merino a ustedes dedico este triunfo, quienes son la razón de mi vida y el motor que me mueve a conseguir lo que me propongo, agradezco todo su esfuerzo, sacrificio, amor y dedicación. A mis hermanas Maria Erika, Elsy Arely, e Iris Idania por brindarme su apoyo, ánimo y colaboración. A Diego Alejandro por ser mi gran amigo y compartirme su niñez, al mismo tiempo que me da razones para seguir viviendo de cara al futuro.

De igual manera mi más sinceros agradecimientos, a todos y todas los y las docentes que han contribuido a mi formación académica, de forma especial a mi directora de tesis María Ángela Rodríguez, por ser mi amiga y sabia consejera y por haber compartido los mejores momentos de mi vida universitaria, ya que con su compañía las cosas malas se convierten en buenas, la tristeza se transforma en alegría y la soledad no existe.

A Yesenia Elizabeth Ayala y Rosa María Castañeda, por ser mi compañía en este esfuerzo, por ser mis amigas y hermanas y por compartir los bueno, gratos y malos momentos.

Al mismo tiempo quiero agradecer a todos y todas mis amigos y amigas que han dado sus muestras de cariño y sus palabras de animo a no desmayar y seguir adelante con la culminación de esté proyecto.

Y finalmente quiero agradecer a la Universidad de El Salvador, especialmente a la Facultad de Ciencias Económicas por haberme acogido a ella y permitirme iniciar y culminar esta carrera.

Milton Adán Merino Benítez

INDICE

Contenido	Página
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPITULO I: MARCO TEÓRICO	
1 Marco Teórico.....	3
1.1 Marco Conceptual.....	3
1.1.1 Definición de Categorías y Conceptos.....	3
1.1.2 Definiciones de Teorías Económicas.....	11
1.1.2.1 Teoría del Análisis Microeconómico.....	11
1.1.2.2 Teoría del Comercio Internacional.....	17
1.1.2.3 Teoría del Desarrollo Endógeno.....	22
1.1.2.3.1 Concepto de Desarrollo Endógeno.....	22
1.1.2.3.2 Las Fuerzas del Desarrollo Endógeno.....	24
1.1.2.3.3 Interacción de las Fuerzas del Desarrollo.....	25
1.1.2.4 Teoría de Políticas Económicas.....	26
1.1.2.5 Teoría de Cadena Productiva y Cadenas de Valor.....	29
1.1.2.5.1 Definiciones de Cadena Productiva.....	31
1.1.2.5.2 Definiciones de Cadena de Valo.....	32
1.1.2.5.3 Descripción de Componentes de la Cadena Productiva.....	36
1.2 Marco Histórico.....	39
1.2.1 Antecedentes de la Ganadería Bovina en El Salvador.....	39
1.2.2 La Ganadería a Inicios del Siglo XX y la Creación de Organismos de Apoyo al Sector.....	40
1.2.3 Desarrollo del Sector en las Últimas Décadas del Siglo XX.....	41
1.2.4 La Ganadería Bovina en San Vicente.....	46
CAPITULO II: DIAGNÓSTICO ECONÓMICO DE LA GANADERÍA BOVINA EN EL SALVADOR	
2.1 Condiciones de Entorno Internacional.....	50
2.1.1 Producción Mundial de Leche, Carne y sus Derivados.....	51
2.1.2 Comercio Mundial de Leche, Carne y sus Derivados.....	53
2.1.3 Consumo Mundial de Leche, Carne y sus Derivados.....	55
2.1.4 Contexto del Comercio Internacional (OMC, TLC, ALCA; SIECA).....	57
2.2 Condiciones de Entorno Nacional.....	60
2.2.1 Producción Nacional de Leche, Carne y sus Derivados.....	61
2.2.2 Consumo Nacional de Leche, Carne y sus Derivados.....	63
2.2.3 Precios de Leche, Carne y sus Derivados a Nivel Nacional.....	65
2.2.4 Comercio Exterior de Leche, Carne y sus Derivados.....	66
2.2.5 Perspectivas de Consumo Nacional.....	67
2.2.6 Políticas Públicas y el Sector Ganadero de San Vicente.....	69

CAPITULO III: DIAGNOSTICO ECONÓMICO DE LA CADENA PRODUCTIVA DE LA GANADERIA BOVINA DE SAN VICENTE

3.1	Aspectos Económicos y Sociales de San Vicente.....	71
3.2	Caracterización de la Ganadería Bovina por Microregiones en San Vicente.....	76
3.3	Caracterización de las Prácticas Pecuarias Bovinas en San Vicente.....	77
3.4	Desarrollo de la Cadena Productiva de la Actividad Ganadera de San Vicente.....	78
3.4.1	Metodología.....	78
3.4.2	Esquema de La Cadena Productiva para la Ganadería Bovina de Doble Propósito en San Vicente.....	79
3.4.3	Análisis de los Actores de la Cadena.....	80
3.4.3.1	Proveedores.....	80
3.4.3.1.1	Insumos.....	80
3.4.3.1.2	Servicios.....	81
3.4.3.2	Productores.....	83
3.4.3.3	Intermediarios.....	88
3.4.3.4	Procesadores.....	90
3.4.3.5	Comercializadores.....	94
3.4.3.6	Consumidores.....	95
3.4.4	Relaciones entre actores.....	96
3.5	Análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA).....	97

CAPÍTULO IV: PROPUESTA DE ARTICULACIÓN DE CADENA DE VALOR PARA LA GANADERÍA DE DOBLE PROPÓSITO DE SAN VICENTE

4.1	Objetivos de la Propuesta de Articulación de la Cadena de Valor.....	99
4.1.1	Objetivo General.....	99
4.1.2	Objetivos Específicos.....	99
4.2	Propuesta De Plan de Desarrollo Estratégico para la Ganadería Bovina de Doble Propósito en San Vicente.....	100
4.2.1	Misión.....	100
4.2.2	Visión.....	100
4.2.3	Ejes Estratégicos.....	100
4.2.4	Plan de Desarrollo Estratégico.....	102
4.2.5	Actores y Roles	107
4.2.5.1	Esquema de la Interacción Institucional.....	107
4.2.5.2	Descripción del Papel de las Instituciones Involucradas	108
4.2.6	Comité Articulador para el Seguimiento y Monitoreo del Programa.....	110
4.2.6.1	Descripción de Puestos.....	111

CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones..... 114

5.2 Recomendaciones..... 116

Bibliografía..... 118

Anexos..... 121

Apéndice 1..... 142

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1.1	Principales Estructuras de Mercado, Síntesis de la Clasificación de Marshall.....	27
Cuadro 1.2	Principales Características de las Cuatro Estructuras Básicas de Mercado.....	28
Cuadro 1.3	Principales Objetivos de la Política Económica.....	42
Cuadro 1.4	Razas y Países de Procedencia de las Importaciones.....	11
Cuadro 1.5	Principales Rastros Municipales en El Salvador.....	42
Cuadro 1.6	Tiangues por Departamento y Días de Plaza.....	43
Cuadro 2.1	Existencias Mundiales de Ganado (Millones de Cabezas).....	51
Cuadro 2.2	Principales Productores Mundiales de Leche de Vaca (Toneladas Métricas).....	51
Cuadro 2.3	Producción Mundial de Carne (Miles de Toneladas Métricas).....	52
Cuadro 2.4	Exportaciones Mundiales de Leche (Miles de Toneladas Métricas).....	53
Cuadro 2.5	Exportaciones Mundiales de Carne (Toneladas Métricas).....	54
Cuadro 2.6	Exportaciones de Carne (Miles de Dólares).....	54
Cuadro 2.7	Importaciones de Leche de Vaca a Nivel Mundial (Toneladas Métricas).....	54
Cuadro 2.8	Importaciones de Carne de Bovino a Nivel Mundial (TM).....	55
Cuadro 2.9	Consumo Alimenticio de Leche (Miles de Kilocalorías).....	55
Cuadro 2.10	Consumo Alimenticio de Leche (Kcal/Día/Persona).....	56
Cuadro 2.11	Consumo Alimenticio Percapita de Carne.....	56
Cuadro 2.12	Porcentaje de Apoyo a La Agricultura por Producto (Países OCDE).....	58
Cuadro 2.13	Existencias de Ganado por Departamento.....	61
Cuadro 2.14	Balanza Comercial de Carne Bovina (Libras).....	66
Cuadro 2.15	Importaciones de Productos Lácteos (Kilogramos).....	67
Cuadro 2.16	Exportaciones de Productos Lácteos (Kilogramos).....	67
Cuadro 2.17	Proyecciones de Consumo de Productos Lácteos y Cárnicos.....	68
Cuadro 3.1	Población, Extensión y Densidad Poblacional por Municipio.....	73
Cuadro 3.2	Principales Actividades Económicas de San Vicente.....	74
Cuadro 3.3	Variantes de Comercialización de Ganado en Pie.....	89
Cuadro 3.4	Matriz FODA.....	98
Cuadro 4.1	Propuesta de Plan de Desarrollo Estratégico.....	103

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.1	Producción de Leche en El Salvador.....	42
Gráfico 1.2	Existencias de Ganado Bovino.....	47
Gráfico 2.1	Producción Mundial de Lácteos.....	53
Gráfico 2.2	Consumo Mundial de Derivados de Leche.....	58
Gráfico 2.3	Participación del Subsector de Ganadería en el PIB.....	61
Gráfico 2.4	Producción Nacional de Leche (Miles de Litros).....	62
Gráfico 2.5	Sacrificio de Ganado Bovino (Cabezas).....	62
Gráfico 2.6	Consumo Nacional de Leche (Miles De Millones de Kilocalorías).....	63
Gráfico 2.7	Consumo Nacional Percápita de Leche.....	63
Gráfico 2.8	Consumo Percápita de Carne en El Salvador.....	64

Gráfico 2.9	Precios de la Leche y sus Derivados.....	64
Gráfico 2.10	Comportamiento de los Precios de Diferentes Cortes de Carne de Res.....	65
Gráfico 2.11	Comportamiento de las Exportaciones de Leche de El Salvador.....	65
Gráfico 3.1	Evolución de la Población Urbana y Rural en San Vicente.....	71
Gráfico 3.2	Distribución de Agroservicios por Municipio.....	82
Gráfico 3.3	Años de Vida de Agroservicios.....	83
Gráfico 3.4	Producción y Productividad de Leche.....	84
Gráfico 3.5	Destino de la Producción Ganadera.....	86
Gráfico 3.6	Porcentaje de Productores que Conocen y Pertenece a Asociaciones de Productores Ganaderos.....	87
Gráfico 3.7	Volumen de Leche Procesada por Departamento.....	90
Gráfico 3.8	Porcentaje de Procesadores por Rangos de Producción.....	90
Gráfico 3.9	Productos Lácteos Producidos por Procesadores de Leche.....	91
Gráfico 3.10	Procedencia Directa del Ganado de Sacrificio.....	92

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.1	Esquema de Elementos que Influyen en una Cadena de Valor según Michael Porter....	33
Figura 1.2	Distribución de Tiangues en El Salvador.....	44
Figura 1.3	Principales Rastros Municipales en El Salvador.....	45
Figura 1.4	Ubicación de San Vicente.....	46
Figura 1.5	Caracterización de los Sistemas de Producción Bovina.....	49
Figura 3.1	Cadena Productiva de la Ganadería Bovina en San Vicente.....	79
Figura 3.2	Canal de Comercialización de Insumos Agropecuarios a Nivel Mayorista.....	80
Figura 3.3	Canales de Comercialización para Productos Lácteos Procesados de Forma Industrial.	94
Figura 3.4	Canales de Comercialización de Productos Lácteos y Procesados de Forma Artesanal.....	95
Figura 3.5	Canales de Comercialización para Productos Cárnicos Procesados de Forma Artesanal.....	95
Figura 4.1	Esquema de la Interacción Institucional.....	107
Figura 4.2	Organigrama del Comité Articulador.....	111

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 2.1	Clasificación Industrial Internacional Uniforme.....	122
Anexo 2.2	Retrospectiva de los Precios de la Carne.....	124
Anexo 2.3	Proyecciones de Consumo de Leche y Carne.....	130
Anexo 3.1	Formatos de Encuestas.....	128
Anexo 3.2	Evolución de los Créditos Para el Sector.....	129
Anexo 3.3	Agroservicios Registrados en el Departamento de San Vicente.....	131
Anexo 3.4	Ley de Inspección Sanitaria de la Carne.....	135

INTRODUCCIÓN

La actividad ganadera posee una gran importancia en el progreso no sólo del departamento de San Vicente, sino para el país en general; por el número de hombres y mujeres que trabajan en ella, es decir por su contribución como rubro generador de empleo; por la capacidad de generar el autoabastecimiento del mercado, evitando la dependencia alimentaria exterior; así como, por su contribución relevante en el Producto Bruto Interno agropecuario del departamento.

El Departamento de San Vicente posee condiciones y características potenciales en cuanto a recursos naturales como suelo y agua para el desarrollo de la ganadería, así como los recursos humanos expresados en la cultura y en las costumbres lo cual hace potencial la actividad en mencionado Departamento. Sin embargo, si se parte de la realidad actual y viendo a la ganadería desde el punto de vista de cadenas productivas, ésta presenta serias deficiencias en cada uno de sus eslabones, las cuales se acentúan más en los eslabones de producción hasta el de transformación tanto en productos lácteos como cárnicos. Razón por la cual se pretende identificar y analizar en el estudio que se realiza a continuación los factores que inciden en la falta de articulación de la cadena productiva y en el desarrollo desigual de los diferentes factores que intervienen en la cadena y se proponen ejes de acción de acuerdo a la problemática identificada. Dentro de este contexto además se pretende identificar y sondear la aplicación de políticas públicas encaminadas a contribuir al desarrollo de la ganadería de San Vicente.

Se considera por tanto que el sector ganadero es un subsector potencial del cuál se pueden obtener mayores beneficios de los que se le obtienen actualmente, razón por la que se pretende abordar la problemática existente y así mismo proponer un mecanismo que permita la articulación de los actores de la cadena.

El estudio se desglosa en cuatro capítulos: El capítulo I, está referido al marco teórico, dentro del cual se encuentra el marco conceptual, definiendo en este los ejes categóricos y conceptos que se abordarán a lo largo de la investigación. También se incluye, el marco de referencia, en el que se describirán las diferentes teorías económicas que sustentarán el desarrollo de la investigación, entre ellas la teoría macroeconómica, la teoría del Comercio Internacional, del Desarrollo Endógeno, y de la Políticas Públicas, seguido de esto las teorías de las cadenas de valor, y el contexto en el que se desenvuelve y se ha desenvuelto la cadena de valor de la ganadería de doble propósito en San Vicente.

En el capítulo II se hace una descripción diagnóstica de la ganadería salvadoreña, enfocada principalmente al departamento de San Vicente, para ello inicialmente se mencionarán aspectos relacionados a la importancia económica y social de la actividad ganadera, asimismo se realiza una descripción general de las características actuales de dicha actividad. Se lleva a cabo un análisis detallado del desarrollo de la cadena productiva que se genera de la ganadería, y sus componentes, actores y las relaciones entre estos. Se presentan las condiciones de entorno nacional, en la cual se localiza la cadena productiva en estudio, destacando variables económicas de importancia, así como las relaciones políticas referidas al comercio internacional. Finalmente en este capítulo, se realizará un análisis de las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA), de la cadena productiva en estudio, que permiten identificar específicamente los elementos internos y externos de beneficio o perjuicio en la misma.

En el capítulo III se propone; en base a la problemática previamente identificada, plantear alternativas de apoyo para los actores de la cadena productiva actual, encaminadas a mejorar factores cruciales que no permiten de una u otra forma el desempeño pleno de la cadena, esto implica hablar entre muchos aspectos de la capacidad de absorción de tecnología novedosa, desmitificar los recelos respecto a formar parte de una asociación y/u organización, la carente interacción entre eslabones, la falta de visión a largo plazo, métodos de reproducción, métodos higiénicos de producción, entre otros, que son sumamente importantes en el desarrollo pleno de la cadena. Todo esto con el fin primordial de que se consolide -en base a dichas propuestas- una cadena de valor competitiva para la ganadería de doble propósito, para el caso específico de San Vicente.

Por último, en el capítulo IV se realizan las conclusiones y recomendaciones del estudio hecho en San Vicente y se dan los resultados de las hipótesis expuestas en el anteproyecto.

CAPITULO I: MARCO TEÓRICO

1. MARCO TEÓRICO

El presente capítulo está referido al Marco Teórico Conceptual, dentro del cual se encuentra el Marco conceptual, en el que se definen las categorías y conceptos que se abordan en la investigación; también se abordan algunas teorías económicas que componen el Marco de Referencia, y finalmente el análisis de la cadena de valor, la definición de la ganadería, los antecedentes de la actividad ganadera en El Salvador específicamente en San Vicente, sus inicios y el desarrollo que ésta ha presentado históricamente. A continuación se detallan cada uno de ellos.

1.1 MARCO CONCEPTUAL

1.1.1 Definición de Categorías y Conceptos

Considerando que existe un extenso número de términos y conceptos que se manifiestan en la investigación, y a efecto de facilitar su comprensión, se definen los siguientes:

Abastecimiento

Aprovisionamiento, suministro de materias primas, energéticos, refacciones y servicios que requiere una empresa u organismo para realizar sus funciones. Generalmente, el abastecimiento está a cargo de una oficina de proveeduría¹.

Actores

Se les considera actores a todos los participantes dentro de una cadena, que realizan una o varias actividades (funciones), dentro de la misma; enfrentando diversas alternativas de acción generadas por sí misma, por su entorno, y por los demás actores, tomando decisiones que influyen de una u otra manera en los resultados y las actividades de los participantes y en la totalidad de la cadena.

Artesano

Trabajador manual que realiza un oficio (artesanía), ya sea solo o con la ayuda de algunos trabajadores. El producto de los artesanos es la artesanía, que es un objeto artístico hecho sin la ayuda de maquinaria.²

Articulación

Unión de una parte, con otra distinta. En este caso, se entiende por articulación al proceso de coordinación entre los diferentes eslabones que componen la cadena de productiva.

Asistencia técnica

Es el apoyo que brindan equipos y/o profesionales especializados pertenecientes al ámbito gubernamental o no gubernamental (público o privado). Son el conjunto de actividades orientadas a proporcionar la ayuda necesaria en la solución de la problemática en las áreas funcionales de una organización, en sus procesos productivos y en el cambio de actitudes formativas de sus dirigentes.

¹ Zorrilla Arena, Santiago y Silvestre Méndez, José "Diccionario de Economía" 1999, 2ª. Edición. Pág. 1

² *Ibíd.*, Pág. 9

Comercialización

Acto de comerciar o vender mediante la utilización de las técnicas de la mercadotecnia, especialmente el marketing o estudio del mercado. A la comercialización también se le llama mercadeo que implica el estudio de: Precio, mercancía, mercado y promoción. Desde el punto de vista administrativo, comercialización es determinar dónde, cuándo a qué precio y qué cantidad de un producto determinado requiere un consumidor.³

Comercio internacional

Se define como comercio o intercambio internacional al comercio de bienes y servicios entre dos o más partes de distintos países (uno exportador y el otro importador); es decir, es el intercambio de bienes y servicios entre un país y otro.

Competitividad

Es la capacidad para producir bienes y servicios de alta calidad de manera eficiente.

La competitividad se sustenta en mejorar la productividad (que se traduce en reducciones “reales” de costos) y en mejoras de calidad y variedad de bienes y servicios producidos.

Crédito

Entrega de un bien o de cierta cantidad de dinero a una persona con la promesa de su pago en un plazo determinado. Los elementos de crédito son: la tasa de interés o interés cobrado, la confianza, el plazo y el préstamo.⁴

Cuaterismo

Es el robo de ganado y es uno de los flagelos que perjudican de manera directa al sector ganadero.

Cultura

Conjunto de valores percepciones, deseos y comportamientos básicos que los miembros de la sociedad aprenden de la familia y otras instituciones importantes.

Desarrollo económico local

Es una estrategia de desarrollo que tiene como objetivo principal mejorar la calidad de vida de la población, mediante la dinamización de la economía local, la articulación de actores locales y la creación de un entorno propicio para el establecimiento de nuevas iniciativas. Requiere de una visión concertada entre los distintos actores locales, políticos, institucionales, profesionales, actores ligados directamente a la producción de bienes y servicios, así como a la población en general. Se puede definir como un proceso de crecimiento y cambio estructural que mediante la utilización potencial de los recursos existentes en el territorio, conduce a elevar el bienestar de la población de una localidad o una región.

³ *Ibíd.*, Pág. 33

⁴ *Ibíd.*, Pág. 47

Desarrollo endógeno

Es un proceso sostenible de crecimiento y cambio estructural en el que las comunidades locales se encuentran comprometidas por su interés de aumentar el nivel de empleo, por reducir la pobreza, por mejorar el nivel de vida de la población y por satisfacer las necesidades y demandas de los ciudadanos.

Distribución

Es la actividad por lo cual los productos o servicios son puestos a disposición de los clientes. Es importante porque constituye el buen fin de toda la cadena de valor generadora por la empresa.

Elasticidad

Es la razón formada entre el cambio proporcional de una variable con respecto del cambio proporcional de otra variable. Es la variación relativa de la cantidad de un bien y la variación relativa de su precio, ingreso o el precio de los bienes relacionados. El concepto de elasticidad se aplica a la demanda y a la oferta con el objeto de relacionar la cantidad demandada u ofrecida con sus precios, ingresos, o el precio de los bienes relacionados.⁵

Emprendedor

Persona con capacidad de ver una oportunidad para obtener el capital, el trabajo y otros insumos necesarios, así como para los conocimientos para estructurar exitosamente una operación. También deben estar dispuestos a correr el riesgo personal del éxito o del fracaso.

Empresa

Es una organización económica formada por recursos humanos, materiales, económicos y técnicos, necesarios para la producción de bienes y servicios, la cual puede o no perseguir lucro. Zorrilla Méndez, considera a la empresa como unidad productora del sistema económico capitalista. Es un tipo de organización económica que se dedica a la industria o a los servicios, y puede estar formada como sociedad industrial o comercial. La empresa puede ser privada, pública, o mixta.

Empresario

Persona que dirige o explota una empresa, que asume todos los riesgos y recibe las ganancias.

Estrategia

Es aquel conjunto de formas de las cuales los empresarios hacen uso para lograr los objetivos de la empresa.

Financiamiento

Es el hecho de sufragar los gastos de una actividad, obra, etc.

Ganadero

Santiago Zorrilla lo considera como una persona que se dedica a la crianza y explotación del ganado, dueño de ganado, que obtiene ganancias por dedicarse a cuidar, alimentar y comercializar su ganado o los productos derivados de él.

⁵ *Ibíd.*, Pág. 65

Ganadería

La vamos a entender como un subsector económico, referido a la producción de ganado; en este caso de ganado bovino, brindando importancia a los derivados: carne y leche. Actividad económica que consiste en la explotación del ganado, mediante su crianza y venta de los productos derivados de los animales: carne, leche, piel, etc. también significa el conjunto de animales que forman el ganado de un país. La ganadería es una rama económica que pertenece al sector primario o agropecuario de un país.⁶

Ganadería de doble propósito

Es un sistema de producción que basa la alimentación en el pastoreo, y utiliza animales cruzados de ciertas razas, para producir carne y leche.

Gestión participativa

Consiste en la utilización de habilidades personales para promover actitudes y/o aptitudes proactivas en otras personas, con el fin de lograr la participación de parte de las mismas.

Hato

Conjunto de ganado bovino.

Impuestos

Es la contribución, carga, tributo o aportación económica o en especie que el Estado o una autoridad subalterna exige, a los ciudadanos de un país. Se menciona que existen dos tipos de impuestos:

Impuestos Directos: Los que gravan los ingresos de los contribuyentes o causantes y la propiedad de la tierra de las fincas urbanas y rurales.

Impuestos Indirectos: Los que gravan el consumo, las mercancías en tránsito, los derechos aduanales y otros que no pagan directamente al consumidor.

Instituciones

Entenderemos aquí por instituciones, todos aquellos entes de carácter público y privado, que prestan algún tipo de bien o servicio, que pueden tener o no fines de lucro, por ejemplo: Instituciones políticas, sociales económicas, financieras, etc.

Mayorista

Comerciante que vende al por mayor. Venta al por mayor es aquella que se realiza en cantidades importantes, generalmente con otros comerciantes. El mayorista no entrega mercancías al público.⁷

Organización

Organización son sistemas diseñados para lograr metas y objetivos por medio de la fuerza de trabajo. Están compuestas por subsistencia interrelacionados que cumplen funciones especializadas. La organización es disponer y coordinar los recursos disponibles (materiales, humanos y financieros). Según Zorrilla Méndez, el concepto de organización se considera como "acto de dirigir, ordenar y sistematizar el proceso productivo (punto de vista

⁶ *Ibíd.*, Pág. 108

⁷ *Ibíd.*, Pág. 140

económico). Algunos economistas contemporáneos consideran que la organización es otro de los factores productivos (los otros son tierra, trabajo, y capital), y se le conoce también como habilidad empresarial.

Política agraria

Se define como una reforma agraria estructural, hasta medidas parciales como el sostenimiento de precios, ampliación de créditos, conservación de los recursos naturales o intervención de los mercados.

Política de precios agrarios

Se define como establecer una política de rentas no salariales, normalmente vía de precios, con objetivos o finalidades redistributivas. Los agricultores que son los perceptores de rentas bajas puedan adquirir determinados bienes y servicios a unos precios cuyo nivel máximo queda limitado administrativamente.⁸

Política económica

Es el conjunto de acciones que realiza el Gobierno de un país para regular la actividad económica interna. La política económica es la estrategia que formulan los gobiernos para conducir la economía de los países, esta estrategia utiliza la manipulación de ciertas herramientas para obtener unos fines o resultados económicos específicos. También, se dice que es el conjunto de medidas de políticas fiscal, política de rentas, política de cambio y política monetaria que son manejadas por las autoridades económicas de un país para conseguir determinados objetivos macroeconómicos.

Política fiscal

Es toda acción estatal que influye sobre el volumen y composición de los ingresos y gastos públicos, considerados sobre el consumo volumen y la inversión privada, incluyendo la política de deuda externa e interna y las operaciones de la empresa estatal autónoma.⁹

La política fiscal es el instrumento con que el Estado encara la solución de los problemas que afectan a la población; éstas se definen a partir de objetivos, políticos e incluyen orientaciones, mecanismo y acciones a impulsar por parte del sector público.

Políticas públicas

Conjunto de directrices garantizadas por ley, que posibilitan la promoción y garantía de los derechos del ciudadano. Son líneas de acción seleccionadas por el gobierno para orientar las decisiones respecto a una necesidad o situación de interés público.

Política sectorial

Orientada a resolver los problemas de un sector productivo determinado o a impulsar su expansión y eficiencia: Política agraria, Política industrial, y Políticas de transportes, etc.).¹⁰

Proceso productivo

El proceso va desde la provisión de insumos específicos para un producto particular, hasta la producción primaria, la transformación, comercialización y consumo final.

⁸ Cuadrado Roura, Juan R., "Política Económica, objetivos e instrumentos" 2001, Pág.313 Segunda edición.

⁹ Brand, Salvador Oswaldo: "Diccionario de las Ciencias Económicas y Administrativas"1997, Pág. 238

¹⁰Ibíd., Pág.66

Precio

Es la cantidad de dinero que es ofrecido a cambio de una mercancía o servicio. Término con el que se indica el valor de los bienes y servicios, expresado en moneda. Es en el mercado donde se fija el precio de los bienes y servicios. El precio se encuentra determinado por las fuerzas que influyen en la demanda y oferta. Técnicamente, el precio es el punto de equilibrio donde se cruzan la oferta y la demanda en un mercado de competencia perfecta; a este precio se le llama: precio de equilibrio del mercado.¹¹

Precio competitivo

Valor monetario de los bienes y servicios que pueden rivalizar en condiciones ventajosas con otros precios de las mismas mercancías y servicios. El precio competitivo es aquel que no se dispara del precio del mercado, sino que fluctúa alrededor de él, estableciéndose la competencia con otros productores de los mismos bienes que ofrecen sus mercancías a precios similares.¹²

Producción

Proceso de creación de los bienes materiales, sin los cuales es imposible la existencia misma de una población. Se considera como los bienes materiales creados en el proceso productivo constituyen las cosas u objetos que son utilizados o consumidos directamente, o bien sirven para su desarrollo posterior. La producción material incluye los siguientes aspectos: 1) La actividad útil o el trabajo; 2) los objetos de trabajo; materiales diversos, tanto naturales como aquellos que ya han sido objeto de elaboración; 3) medios de trabajo que sirven para accionar sobre los objetos de trabajo principalmente instrumentos de producción (instrumentos, maquinaria, máquinas automáticas).¹³

Raza

Grupo de animales con características no comunes a otros de la misma especie. Tales animales son del mismo origen y sus características están bien fijadas, que transmiten por generaciones.

Rentabilidad

Características de los negocios, empresas u organizaciones que operan con utilidades, con beneficios. Se dice que una empresa es rentable cuando obtiene ganancias. La rentabilidad se puede analizar también como la relación que existe entre los recursos empleados en el proceso productivo y las ganancias obtenidas.¹⁴

Salarios

Precio del trabajador, retribución del trabajo prestado por el trabajador. EL salario es una categoría de la economía capitalista que presupone ciertas condiciones en la existencia de propietarios de medios de producción y de las personas que no poseen medios de producción, sino la fuerza de trabajo. El sistema capitalista define al salario como el valor de cambio de la fuerza de trabajo expresado en dinero.¹⁵

¹¹ Zorrilla Arena, Santiago y Silvestre Méndez, José “Diccionario de Economía”1999, 2ª.Edición. Pág. 165

¹² *Ibíd.*, Pág.173

¹³ Brand, Salvador Oswaldo, “Diccionario de las Ciencias Económicas y Administrativas”1997, Pág. 248

¹⁴ *Ibíd.*, Pág. 202

¹⁵ *Ibíd.*, Pág.208

Sector Agropecuario

Según Zorrilla Méndez, el sector agropecuario es llamado también sector primario de la economía, se encuentra integrado por: agricultura, ganadería, selvicultura, caza y pesca. Anteriormente el sector primario abarcaba la minería y la extracción de petróleo, que ahora se ubican en el sector industrial.

Servicios

Es la realización del trabajo de mujeres y hombres con el fin satisfacer necesidades ajenas, capaz de lograr la satisfacción directa o indirectamente sin materializar los bienes. Considerado como bienes que no se materializan en objetos tangibles. Bienes que son principalmente intangibles y a menudo consumidos al mismo tiempo que son producidos.

Subsidios

Oswaldo Brand considera que los subsidios son como: donaciones o transferencias de dinero gubernamentales hechas a las industrias para aumentar sus ingresos, bajar o nivelar los precios de sus productores, y alentar las exportaciones. Los subsidios se conceden por razones de tipo: social, político, militar, etc. Es un pago hecho por el Gobierno a una Industrial, empresa o Institución para prevenir su decadencia o el incremento de los precios de su producto o su servicio.

Tipos de Ganadería

Ganadería Intensiva: ganadería que se explota de forma intensiva; es decir, es de tipo estabulado, no utiliza grandes extensiones de terreno y su objetivo es obtener el máximo beneficio en el menor tiempo posible, mecanizando y concentrando los medios de producción y racionalizando los procesos para obtener mayores niveles de rendimiento productivo.

Ganadería Extensiva: ganadería que se explota de forma extensiva; es decir, utiliza grandes extensiones de terreno, se caracteriza por formar parte de un ecosistema natural modificado por el humano y tiene como objetivo la utilización del territorio de manera perdurable, dicho de otra manera, están sometidos a ciclo naturales.

Valor agregado

Es la adición neta de valor que se incorpora a las materias primas o bienes intermedios en la distintas, etapas del proceso productivo; hasta que ellos se convierten en bienes de consumo final. El valor agregado se obtiene restando el valor bruto de todos los costos de bienes intermedios que forman parte del producto final.

Ventaja Absoluta

Tomándose en consideración que el principio comercial de David Ricardo y Adam Smith era el principio de ventaja absoluta: en un mundo de dos naciones y dos productos, el comercio internacional y la especialización serán beneficiosos cuando la nación posea una ventaja absoluta en costos (esto es, use menos trabajo para generar una unidad de producción) en un producto y la otra nación posea una ventaja absoluta de costos en otro bien. En conclusión una nación importará aquellos bienes respecto de los cuales posee una desventaja absoluta de costos y exportará los bienes respecto de los cuales posee una ventaja absoluta de costos.

Ventajas competitivas

Según Michael Porter, ésta no puede ser comprendida observando una organización como un todo, sino a través de la identificación de las distintas actividades que desarrolla la empresa en el diseño, producción, mercadotecnia, entrega y apoyo de sus productos.¹⁶

Visión Empresarial

Consiste en la habilidad empresarial, de visualizar la situación futura de una empresa, en base a hechos pasados y presentes, que permite afrontar las situaciones recurriendo a las herramientas de la planeación estratégica.

¹⁶ Michael Porter, *La Ventaja Competitiva de las Naciones*, 1990, Pág. 200

1.1.2 Definición de Teorías Económicas

En primera instancia se hará referencia a la teoría microeconómica, la cuál resulta imprescindible en este tipo de estudio ya que se abordan las diversas estructuras de mercado y como éstas pueden afectar el pleno desarrollo de la cadena.

Por otra parte, se hace referencia también a la teoría del Comercio Internacional, que es otra de las teorías a abordar en el estudio de la cadena productiva, ya que se abordan temas de apertura comercial y de intercambios comerciales, además se retoman las teorías del Desarrollo Endógeno que han sido otras de las que le han dado empuje al desarrollo de las cadenas de valor como una estrategia de desarrollo local en los últimos años, y finalmente se abordan, las teorías (planteamientos) sobre cadena de valor que es el tema en sí que se pretende desarrollar.

1.1.2.1 Teoría del Análisis Microeconómico

Hablar de cadenas de valor implica también hacer alusión a la teoría microeconómica, para lo cuál se tienen que especificar las diferentes estructuras de mercado existentes y de entre ellas destacar el tipo de mercado al que nos estaremos refiriendo tanto para el caso de leche como de carne. Por otra parte hablar de la oferta y la demanda implica hacer mención a la teoría en que se sustenta.

Los problemas fundamentales de la economía: Qué, Cómo, Cuánto, y para Quién producir (en este caso en particular carne y leche) encuentran sus respuestas en las señales que envía el mercado y cuya respectiva cadena productiva puede hacer frente de acuerdo a su capacidad instalada, al uso de tecnología, a la organización dentro de la cadena, etc.

El mercado de leche y carne está regido por las leyes de la oferta y la demanda, es decir cuanto mayor sea el precio menor será la cantidad demandada en el caso de la demanda, y por otra parte si existe un precio alto el oferente querrá ofrecer mayor cantidad, permaneciendo el resto de factores constantes. (Ceteris Paribus)¹⁷.

Las cantidades demandadas dependen directamente del nivel de precios y se explican por tres razones:

- ⊕ Los precios son un obstáculo para los consumidores (explicada por la ley de la demanda)
- ⊕ El efecto sustitución: Cuando el precio de determinado artículo aumenta permaneciendo invariables los precios de productos similares, los consumidores rápidamente tienden a sustituirlos, ocasionando entonces una reducción en las cantidades demandadas de dicho producto.
- ⊕ La tercera es de índole subjetiva: Cuanto mayores sean las cantidades disponibles de cualquier producto, menores serán los márgenes de su grado de utilidad.

La demanda, entendiéndose como las cantidades de bienes y servicios que los consumidores están dispuestos y en condiciones de adquirir a un precio establecido en un período en el tiempo, está determinada por factores como: Niveles y estructura de la distribución del ingreso nacional, actitudes y preferencias de los consumidores, precios de los bienes sustitutos, precios de los bienes complementarios, expectativa sobre la evolución de la oferta y número de

¹⁷ Miller, Roger Leyor, *Microeconomía*. Tercera Edición. Pág. 25

consumidores potenciales. Por otra parte la oferta, es decir las cantidades de bienes y servicios que los productores estarán dispuestos y en condiciones de ofrecer a los consumidores, a un precio determinado en un período de tiempo, está determinada por factores tales como: Capacidad de la empresa potencialmente aptas para producir, condiciones de la oferta de factores de producción, precios de los diferentes insumos, y cambios en la estructura tecnológica.

Teniendo claro ambos conceptos y determinantes, nos remite directamente a la revisión de otro concepto a tener presente en el estudio, y es lo referente a la elasticidad precio tanto de la demanda como de la oferta. La elasticidad precio se entiende como la sensibilidad de un producto ante cambios en los precios, en palabras de Hal R. Varian: “la elasticidad es la variación porcentual de la cantidad dividida por la variación porcentual del precio.¹⁸” es decir:

$$Ep = \frac{\Delta q / q}{\Delta p / p}$$

En donde: Ep = elasticidad precio
 q = cantidades
 p = precio
 Δq = variación de las cantidades
 Δp = variación de los precios

Si $Ep > 1$ se dice que tiene elasticidad de tipo **Elástica**

Si $Ep < 1$ se dice que tiene una elasticidad de tipo **Inelástica**

Si $Ep = 1$ se dice que tiene una elasticidad de tipo **Unitaria**¹⁹

La elasticidad de un producto o servicio esta determinada en cuanto a la demanda por el carácter esencial de los productos, la existencia de bienes sustitutos, la periodicidad de adquisición, y la importancia del presupuesto; por otra parte los determinantes de la elasticidad precio de la oferta son la disponibilidad de los factores de producción y lo relacionado al tiempo de respuesta, es decir el factor tiempo exigido por el proceso productivo.

Para llegar a un precio de equilibrio, en microeconomía se da mediante la interacción de la oferta y la demanda, a través de sus leyes ya antes mencionadas; dicho precio es capaz de armonizar el permanente conflicto de intereses entre los productores y los consumidores, más sin embargo se parte de la hipótesis que el mercado está sometido a una situación de competencia perfecta²⁰ en donde los supuestos son: *homogeneidad del producto, movilidad de recursos sin restricciones, gran número de compradores y vendedores, e información completa del mercado.*

No obstante en la realidad la competencia perfecta llega a ser una utopía, y sucede todo lo contrario; *recursos escasos, rivalidad entre compradores y vendedores, información incompleta, etc.* Es decir diversas estructuras de mercado que son clasificadas de acuerdo a Stackelberg, y Marshal por otra parte. Mencionadas estructuras de mercado son básicamente: Oligopolios, monopolios, competencia monopolística, entre otros. Para el caso se presenta la clasificación de Marshal por retomar la clasificación de Stackelberg y ampliarla con aspectos mas detallados como se verá en líneas posteriores. (Ver Cuadro 1.1)

¹⁸ Varian, Hal R. *Microeconomía intermedia*, Cuarta Edición. Pág. 273

¹⁹ Casos extremos son de tipo perfectamente elástica ($Ep = \infty$) y perfectamente inelástica ($Ep = 0$)

²⁰ Ver Miller, Roger Leyor, *Microeconomía*. Tercera Edición. Pág. 333

Marshall admite que la oferta y la demanda pueden presentarse en tres formas: **atomizadas, moleculares y monolíticas** conforme a la estructura de mercado que se trate. La atomización presupone un gran número de productores y consumidores, de tal forma que ninguno de ellos esté en condiciones de alterar el justo equilibrio del sistema. En la mayoría de los casos las estructuras son moleculares, es decir la oferta y la demanda ejercidas por pocos o monolíticas cuando son ejercidas solamente por uno.

Para hacer más explícitos esta serie de conceptos se puede observar el *cuadro 1.1* que resume todas las estructuras de mercado según Stackelberg:

Cuadro 1.1:
Principales Estructuras de Mercado, Síntesis de Clasificación de Marshall

	Demanda/Oferita	Estructura monolítica. Un solo vendedor	Estructura Molecular. Pocos vendedores	Estructura atomizada	
				Muchos Vendedores. Con viscosidad	Muchos Vendedores. Con fluidez
	ESTRUCTURA MONOLÍTICA				
	Un sólo comprador	Monopolio bilateral	Monopsonio contrariado	Monopsonio viscoso	Monopsonio fluido
	ESTRUCTURA MOLECULAR Pocos compradores	Monopolio contrariado	Oligopolio bilateral	Oligopsonio viscoso	Monopsonio viscoso
Estructura Atomizada	Muchos compradores con viscosidad	Monopolio viscoso	Oligopolio viscoso	Competencia doblemente imperfecta	Competencia imperfecta de vendedores
	Muchos compradores con fluidez	Monopolio fluido	Oligopolio fluido	Competencia imperfecta de compradores	Competencia perfecta

Fuente: Rossetti, J. Paschoal, *Introducción a la Economía. 18ª Edición. Pág. 367*

Básicamente las estructuras que reconocen los teóricos contemporáneos son cuatro:

- ⊕ Competencia perfecta
- ⊕ Monopolio
- ⊕ Oligopolio
- ⊕ Competencia monopolística

La competencia perfecta tal como se ha mencionado antes, debe cumplir con ciertas condiciones; pero básicamente ésta estructura de mercado se toma como modelo para partir de él con el fin de estudiar diferentes estructuras. (Es decir como un punto de partida).

Contrariamente a ésta situación se encuentra el monopolio, cuyas características son: i) Existencia de sólo una empresa dominando completamente la oferta del sector considerado, ii) Inexistencia en el mercado de productos

capaces de sustituir aquel producido por la empresa monopolista, iii) Inexistencia de competidores inmediatos, iv) Considerable poder de influencia sobre los precios, v) Difícilmente recurren a la publicidad para acrecentar la demanda.²¹

Por otra parte se encuentra el oligopolio cuyas condiciones son: i) Un número pequeño de empresas dominan el mercado, ii) Las industrias de estructura oligopolista pueden estar produciendo bienes o servicios estandarizados o diferenciados, iii) El control sobre los precios puede ser amplio, iv) La competencia extra precio se considera vital, y v) Difícil ingreso de nuevas empresas.

Para finalizar tenemos la competencia monopolística, cuya expresión fue acuñada por E. H Chamberlein, en la década de 1930. Dicha estructura se refiere a donde hay un gran número de negocios competitivos y donde las condiciones de apertura son relativamente fáciles, sin embargo cada compañía competitiva tiene sus propias patentes o es capaz de diferenciar su producto de tal forma que crea un segmento propio de mercado que dominará y procurará mantener. Sus características principales por tanto son: i) Existencia de muchas empresas relativamente iguales en cuanto a poder competitivo, ii) Notoria disparidad de los productos como una de sus peculiaridades más significativas, iii) Importante pero no completa capacidad de control de precios, y iv) Relativa facilidad para ingresar nuevas empresas al mercado. En el *cuadro 1.2* se presentan todas estas características de las estructuras básicas de mercado.

Cuadro 1.2:
Principales Características de las Cuatro Estructuras Básicas de Mercado

Características	Competencia Perfecta	Monopolio	Oligopolio	Competencia monopolística
1-En cuanto al número de empresas	Muy grande	Sólo hay una empresa	Pequeño	Grande
2-Respecto del producto	Estandarizado, no hay ninguna diferencia	No hay sustitutos satisfactorios	Puede ser estandarizado o diferenciado	Diferenciado
3-Tocante al control de la empresa sobre los precios	Imposibilidad de manejo por parte de las empresas	importante sobre todo cuando no hay intervenciones restrictivas	Impedido por la interdependencia puede ser ampliado sólo conspirando	Hay posibilidades pero limitadas
4-Acerca de la competencia extra precio	No se puede ni sería eficaz	La empresa generalmente recurre a campañas institucionales para proteger su imagen	Es vital, sobre todo cuando hay diferenciación del producto	Es importante ejerciéndose a través de marcas, patentes y prestación de servicios complementarios
5-Referente a las condiciones de ingreso en la industria	Inexistencia de obstáculos	El ingreso es imposible. La aparición de una empresa más implica la desaparición del monopolio	Existen considerables obstáculos	Son relativamente fáciles

Fuente: Rossetti, J. Paschoal, *Introducción a la Economía*. 18ª Edición.

²¹ Rossetti, J. Paschoal, *Introducción a la Economía*. Editorial Atlas, 18ª Edición. Pág. 367

Para el caso específico de la cadena productiva de la ganadería de doble propósito se está haciendo alusión al tipo de cadena agroalimentaria, cuyo mercado para la leche es de índole oligopolista obedeciendo a sus características y en cuanto al mercado de la carne está refiriendo a una estructura de competencia imperfecta, con características específicas de un mercado de competencia monopolística.

Por otra parte, en la teoría microeconómica básica se abarca lo relacionado a los costos de la empresa, éstos son los costos fijos, variables, totales, promedios y marginales. En el corto plazo se distinguen entre costos fijos y variables, mientras que en el largo plazo todos los costos varían en un principio por diversas razones como son:²²

- Aumento o Disminución del tamaño de la empresa
- Cambios en tecnología de producción
- Modificaciones en la administración
- Precios de los factores productivos

En el corto plazo hay costos que se mantienen fijos y que dependen de las cantidades producidas. Otros son variables y se modifican en función de lo que la empresa produzca. Los costos en que incurre la empresa tienen una relación estrecha con el proceso productivo y su función de producción.

Independientemente de la estructura de mercado donde la empresa opera, la producción es una función de los recursos empleados; es decir, que el volumen de producción será mayor o menor en la medida en que la empresa emplee mayor o menor cantidad de recursos. Los recursos variables son aquellos que varían directamente en función del volumen de la propia producción, mientras que aquellos que no varían a corto plazo son los recursos fijos.

Cuando se habla de recursos fijos se hace referencia a inmuebles (edificios, equipos y otros bienes de capital), parte del personal empleado, principalmente aquel involucrado en actividades gerenciales de soporte. Por otra parte los recursos variables incluyen los insumos necesarios para la producción (materia prima y otros materiales auxiliares), el personal empleado directamente en el proceso productivo, la energía y otros gastos diversos exigidos en las operaciones de producción.

El hecho de que existan dos tipos de recursos conduce a que existan también dos tipos de costos, estos son los costos fijos y los costos variables representando al respectivo tipo de recurso. En el corto plazo los costos fijos no se alteran al variar las cantidades producidas, los costos variables no obstante se modifican en función de las cantidades producidas. A mayor producción, mayor cantidad de materia prima requerida, mayor necesidad de energía, etc.

Los costos fijos totales se mantienen constantes a medida aumentan o disminuyen las cantidades producidas; por otra parte los costos variables totales teóricamente no existen cuando la producción es cero, pero incrementan a medida se alcanzan niveles más altos, sin embargo dicho incremento no es constante. Este comportamiento es explicado a partir del concepto de *economías de escala*.

²² Rossetti, J. Paschoal, *Introducción a la Economía*. Editorial Atlas, 18ª Edición. Pág. 367

En un inicio la empresa incurre en costos variables crecientes por unidad producida debido a una serie de razones: Primero por que su poder de negociación con proveedores es pequeño, segundo, algunos de los recursos empleados en el proceso productivo son semi-variables, como la mano de obra (Ya que para poco volumen de producción su utilización es menos eficiente que si fuera para grandes cantidades de producción); y tercero, por que a medida la escala de producción va aumentando, el proceso de combinación de recursos variables y semi-variables conduce a mejores rendimientos y a más aumento de productividad. Dicho proceso de disminución de costos variables por unidad producida no es permanente. Es decir, cuando se han aprovechado las economías crecientes de escala, vendrán las economías constantes y finalmente las economías decrecientes de escala. Los costos totales surgen por tanto, a partir de la suma de los costos fijos totales y los costos variables totales.

Los rendimientos de escala se refieren a la forma en que varía la producción cuando se altera la escala de producción, si se aumentan los factores de producción en una cantidad determinada y la producción se multiplica por esa misma cantidad hay rendimientos constantes a escala, mientras que si se multiplica la producción por una cantidad mayor hay rendimientos crecientes y si se multiplica la producción por una cantidad menor se dice que hay rendimientos decrecientes de escala.²³

Es decir, si la tecnología tiene rendimientos crecientes de escala los costes aumentan menos que proporcionalmente con respecto a la producción, por lo que a medida que aumenta ésta, los costes medios decrecen. Del mismo modo, si la tecnología tiene rendimientos decrecientes de escala, los costes medios aumentan conforme aumenta la producción.

Una empresa siempre buscará la maximización de las utilidades razón por la cual también es importante conocer los conceptos derivados de los costos promedios; estos son: en primer lugar el costo fijo promedio el cual es una especie de tasa de distribución de los costos fijos para cada una de las unidades producidas, en segundo lugar el costo variable promedio que no es mas que el costo variable distribuido entre las unidades producidas, y por último el costo total promedio que es la suma de los costos fijos promedios y los costos variables promedios.

Siguiendo con la dinámica de maximización del beneficio es que se considera además el costo marginal, el cual se traduce como el costo en que la empresa incurre para producir una unidad adicional.

Teniendo claros estos conceptos y continuando con el análisis marginalista neoclásico nos encontramos con el concepto de utilidad marginal ya mencionado, en el cual nos detendremos un instante.

Se dice que se alcanza el punto de Beneficio Marginal Máximo cuando se tiene la mayor distancia entre los ingresos totales y los costos totales, es decir que dicho beneficio se alcanza cuando los ingresos marginales son iguales a los costos marginales ($I_{mg} = C_{mg}$). Siendo así que mientras los aumentos en la producción impliquen costos marginales inferiores a los ingresos marginales, la empresa aumentará su resultado económico produciendo más.

²³ Varían, Hal R. *Microeconomía intermedia*, Cuarta Edición. Pág. 323

1.1.2.2 Teoría del Comercio Internacional

Otra de las teorías que sustentan en éste caso las actividades económicas que se desarrollan dentro de la cadena productiva y que están relacionadas con el intercambio de productos con otros países, son precisamente las teorías del comercio internacional, las cuáles han venido evolucionando a lo largo de los años y en cada una de ellas se han ido incluyendo aspectos importantes.

La génesis del análisis teórico de los intercambios comerciales ínter países coincide con el desarrollo de las tecnologías de la producción, de las finanzas y del comercio en los siglos XVI y XVII. El mercantilismo fue la corriente dominante del pensamiento económico de la época.²⁴ Se puso al servicio de los Estados soberanos de la Europa Occidental que buscaban, además de objetivos políticos y militares, el fortalecimiento de su poder económico.

Los conceptos de fortalecimiento económico y de prosperidad nacional de los mercantilistas se centraban en 5 aspectos: la acumulación monetaria, el colonialismo, el proteccionismo industrial, el control de las operaciones cambiarias, y el nacionalismo. De acuerdo a ellos es que el comercio exterior fue considerado una herramienta básica para engrandecer los objetivos de fortalecimiento de los Estados, con la convicción de que las ventajas obtenidas en un país por medio de saldos positivos de la balanza comercial, representaban necesariamente desventajas para otros países. Los beneficios provenientes del intercambio internacional serían así unilaterales, ya que implicarían una relación de pérdidas y ganancias para los países involucrados.

La evolución de las hipótesis del comercio internacional se han dado de la siguiente manera:

En inicios como ya previamente se ha mencionado, predominó la hipótesis de las ventajas unilaterales, dentro de las cuáles encontramos la teoría mercantilista (Davenant-Mun) y la reconsideración de la visión mercantilista (David Hume).²⁵ Mas adelante fue la hipótesis de los beneficios recíprocos, en las que se ubican la teoría clásica de los costos comparativos, es decir las ventajas absolutas de Adams Smith y las ventajas comparativas de David Ricardo y John Stuart Mill; también encontramos dentro de ésta hipótesis la teoría de las dotaciones factoriales de Heckscher-Ohlin. Las críticas hacia estas hipótesis dieron paso a las teorías de estructuras en donde se ubican las teorías del deterioro de las relaciones de intercambio de Prebisch-Singer-Furtado y los modelos de crecimiento por sustitución de importaciones e industrialización intensa de Nurske y Chenery; y las últimas y más recientes teorías del comercio internacional donde se encuentran los enfoque en los factores de competitividad, es decir: las industrias como unidades de análisis cuyo principal exponente es Michael Porter y las naciones como unidad de análisis de Sachs-Werner y Garelli-Guertechin.

Teniéndose esquematizado en forma general la evolución de las teorías del comercio internacional profundizaremos un poco más en cada una de ellas. El primer enfoque, de **los beneficios unilaterales** se fundamentan en la acumulación de metales preciosos como oro y plata los cuáles eran considerados como fortuna nacional por ser instrumentos universales de adquisición, motivo por el cuál su política económica consiste en la búsqueda de saldos positivos en la balanza comercial con otros países a través de la acumulación de metales.

²⁴ Rossetti, J. Paschoal, Introducción a la Economía .Editorial Atlas, 18ª Edición. Pág. 814

²⁵ Idem pág. 23

El colonialismo luchaba por la búsqueda de superávit de comercio como una estrategia de fortalecimiento del Estado mercantilista. En los inicios de la doctrina mercantilista, los Estados de la Europa Occidental como Portugal y España buscaban la acumulación monetaria mediante dos formas: las redes de comercio y la explotación de minas de oro y plata en sus colonias, la extracción de materias primas esenciales para la industrialización y a la concesión de monopolios para la explotación de productos raros y de alto valor específico.

Las hipótesis de los beneficios recíprocos surgen a partir de los beneficios unilaterales y se da a partir de la reconsideración de la visión mercantilista.

Las hipótesis de la economía clásica se fundamentan en los beneficios mutuos que la división internacional del trabajo, la especialización y los intercambios pudieran proporcionar a las naciones involucradas.

En el libro: “La Ventaja de las Naciones” de Adam Smith se sentaron las bases de la doctrina clásica del intercambio internacional, sintetizada en el binomio especialización-intercambio. Siempre que un determinado país atendiendo a sus características naturales, a sus habilidades y a la abundancia de sus recursos, pueda producir un producto determinado, a costos comparativamente más bajos que el de otros, deberá especializarse en su producción, intercambiándola por productos en los que sus ventajas absolutas sean inferiores. Esta es la base de los beneficios recíprocos, opuestos a la doctrina mercantilista tradicional. Para Adam Smith, el comercio exterior podría ser mutuamente provechoso para todos los países participantes, , puesto que significa un instrumento para la expansión de los niveles de producción y para la extensión de los beneficios de los intercambios internacionales a los consumidores, por la resultante reducción de costos y precios finales.

El pensamiento original de Smith fue profundizado por David Ricardo y J. Stuart Mill. La contribución de Ricardo-Mill fue destacar que las ventajas absolutas de los intercambios internacionales no resultarían sólo de ventajas absolutas en los costos, sino también en los casos en que ocurrieran ventajas relativas. Según esa nueva perspectiva, el comercio exterior sería ventajoso para los países involucrados hasta en los casos en que uno de ellos pudiera producir internamente a costos más bajos los dos productos objeto de los intercambios, siempre que en términos comparativos, las ventajas fueran relativamente diferentes.

La concepción clásica de los costos comparativos se define así:

“No es sólo una diferencia de costos absolutos de producción lo que determina el intercambio, sino las diferencias en costos comparativos...”²⁶

Las hipótesis sugeridas por Smith fue ampliada por Mill y se concluye que lo importante no son las ventajas absolutas sino las relativas puesto que por un lado se amplía la frontera de posibilidades de producción y por el otro puede aumentar a su vez la eficiencia con que se emplean los recursos disponibles en cada país, conduciendo a beneficios en dirección doble. Es decir que ambos podrían beneficiarse de la especialización y de la División Internacional del Trabajo, si cada uno de ellos se especializa en la producción del bien en el que posee ventajas absolutas o relativas, la producción y el ingreso de ambos podrán alcanzar niveles más altos, en comparación con los que obtendría si estuviera en autarquía, sin especialización interna y sin cambios externos.

²⁶ Idem, Pág. 23

Las hipótesis clásicas del Comercio internacional fueron el centro de las críticas a partir de la segunda mitad del siglo XIX; las críticas estaban enfocadas a que en primer lugar se basaba en la teoría del valor trabajo, es decir que el trabajo era el único factor de la producción y que en una economía cerrada, los bienes se intercambian de acuerdo con las dotaciones relativas de trabajo que contienen y se descartaban el resto de factores productivos. En segundo lugar la suposición de que los costos de oportunidad permanecen constantes y en tercer lugar y último, la suposición simplista de dos países y dos productos ya que en la realidad la situación es mucho más compleja.

Fue hasta la primera mitad del siglo XX que en base a la identificación de las limitaciones antes mencionadas, que se incorporaron nuevos elementos teóricos de F. Edgeworth, G. Haberler, E. Heckscher y B. Ohlin, siendo el de los dos últimos la teoría considerada más completa, pues recalcan que las relaciones comerciales del mundo eran dominadas por la diferencia internacional en la dotación de los factores, tierra, trabajo y capital. Se justificaban así las exportaciones de productos primarios de los países donde la disponibilidad de ese factor se combinaba con la abundancia del factor trabajo, hacia los países donde el factor capital y las tecnologías avanzadas preponderaban sobre las bases naturales y la abundancia de la mano de obra. Propone así, Heckscher-Ohlin la movilización internacional de mercancías para evitar la movilización internacional de factores.²⁷

Otra de las teorías del Comercio internacional es la corriente estructuralista, la cuál centra sus argumentos en las propuestas de las ventajas bilaterales simétricas, ante evidencias de que las ganancias del Comercio Internacional no se dividían por igual entre los países industrializados de altos ingresos exportadores de manufacturas y países de bajo ingreso exportadores de materias primas. Es decir, los estructuralistas evidenciaban el deterioro de las relaciones de intercambio entre el centro y la periferia (es decir entre los países productores de bienes primarios y los países productores de manufacturas de alto valor).²⁸ Las principales críticas hechas por los estructuralistas fueron:

- ⊕ **La baja elasticidad-precio de los productos primarios:** considerada como un efecto de la intensa competencia entre países abastecedores, bastante cercana a la que se observa en mercados perfectamente competitivos.
- ⊕ **La baja elasticidad-ingreso de la mayor parte de los productos primarios,** como alimentos sujetos a la influencia de la ley de Engels sobre el comportamiento de la demanda de bienes inferiores. “Si la Elasticidad Ingreso de la demanda de productos alimenticios es relativamente baja, no cabe esperar que las importaciones de esos productos por países industrializados se desarrollen con intensidad”.
- ⊕ **El volver a tomar en cuenta la demanda de innumerables materias primas de exportaciones,** bajo el efecto de por lo menos dos causas de gran impacto:
 - a) La entrada en el mercado de productos sintéticos sustitutos
 - b) la reducción de la cantidad de insumos por unidad de producto final.
- ⊕ **El bajo valor agregado de productos primarios de exportación,** en comparación con el alto valor agregado de los productos industrializados de importación.

²⁷ Krugman , Economía Internacional, 5ta Edición, Editorial Anthony Bosch 1998.

²⁸ Martínez Peinado y Vidal Villa, *Economía Mundial*, (2003). 2da Edición.

Estos son algunas de las razones por las que las relaciones de intercambio en series de largo plazo mostraban fuerte tendencia al deterioro, resultando en ganancias asimétricas del comercio internacional, con por lo menos tres consecuencias:²⁹

1. Dificultades acumuladas que evolucionan hasta estados crónicos a fin de equilibrar las cuentas del exterior.
2. La falta total de acumulación externa en los países exportadores de productos primarios, lo que implica círculos viciosos de pobreza.
3. Ampliación de la distancia relativa de los patrones de riqueza entre países industrializados del centro y países de economía generalmente primaria de la periferia.

A pesar de criticar mencionados aspectos, los estructuralistas de los años 50's y 60's también propusieron alternativas de solución ante dicha problemática:

Una de ellas era la sustitución de importaciones, un modelo cerrado de orientación nacionalista, sustentada en medidas de gran contenido proteccionista; y otra la industrialización intensiva, modelo abierto que apunta a la conquista de mega mercados mundiales sustentado en una competitividad establecida.

El último enfoque del comercio internacional y más reciente son los referidos a las ventajas competitivas, haciendo alusión a la competitividad como centros de desarrollo recientes cuyo máximo exponente es Michael Porter con su libro: "La Ventaja Competitiva de las Naciones" publicado en 1990, en el cuál afirma que la competitividad de las naciones para el comercio exterior se define a partir de un conjunto de variables, todas ellas referidas a atributos construidos; además sugirió que "la prosperidad nacional no se crea, no se hereda y no brota de los atributos geoeconómicos de un país sino de la capacidad de innovación y de la competitividad a la que sus empresas se someten". Adoptando las industrias (en el sentido de conjunto de empresas del mismo sector de actividad) como unidades de análisis, Porter definió el Rombo de Competitividad internacional mediante 4 factores:

1- Las condiciones de los factores de producción

- ⊕ Recursos humanos calificados y sometidos a capacitación permanente de perfección
- ⊕ Innovación del capital, por inversiones sustentadas en ciencia y tecnología
- ⊕ Estrategia global de acceso a recursos naturales: búsqueda de abastecimientos competitivos en calidad y precios.

2- Las condiciones internas de la demanda

- ⊕ Mercado interno amplio, como base para escalas competitivas
- ⊕ Mercado interno exigente y anticipado a las tendencias mundiales: la percepción de necesidades emergentes

3- Las cadenas de abastecimiento

- ⊕ Innovación y perfeccionamientos continuos en insumos básicos
- ⊕ Extensión de patrones mundiales de calidad y precios a todos los eslabones de la cadena productiva

²⁹ Debraj Ray, *Economía del Desarrollo*, (1998). Boston University.

4- Las estructuras de la competencia en el mercado interno

- ⊕ Estructuras de mercado no agrupadas : condición esencial para posturas competitivas en mega mercados mundiales
- ⊕ Directrices estratégicas de negocios, centradas en la búsqueda de ventajas competitivas.

De aquí se desprende toda la teoría de cadenas de valor expuesta por Porter, y se hace énfasis en que la competitividad se logra a través de *la innovación*; concepto abordado por Schumpeter, quien sostiene que cuando una innovación es capaz de transformar todo el sistema productivo se podía hablar de revolución tecnológica.

Schumpeter distingue entre invención, innovación y difusión. La invención se da cuando se hace un descubrimiento en el terreno científico técnico, y este puede permanecer durante un largo tiempo o para siempre sin trascender a la esfera económica; la innovación sin embargo se da cuando una invención es introducida a la esfera económica, ésta puede dar resultados positivos en la esfera comercial o fracasar. Cuando una innovación se implanta en forma masiva Schumpeter habla de difusión, siendo esta lo que en última instancia transforma lo que fue una invención en un fenómeno económico-social.³⁰

Puede ocurrir que una innovación tecnológica encuentre resistencia en la sociedad para difundirse, sea por que los capitalistas no han amortizado suficientemente sus inversiones, sea por ausencia de financiamiento, sea por que un sector de la sociedad se opone a su utilización, etc.

Schumpeter reconoce el comportamiento cíclico de la economía y atribuye las largas fluctuaciones al surgimiento de revoluciones tecnológicas sucesivas y a las dificultades de asimilación³¹ y afirma que su principal agente es el *empresario_innovador*.

Si una innovación logra éxitos, es decir, si el empresario innovador entre otras cosas logra con ella “ganancias extraordinarias”, eso induciría a otros a seguirlos con productos y métodos iguales o similares³², pero luego una vez que el producto está en el mercado, llega un momento en que la oferta se hace mayor que la demanda y para que el equilibrio se reestablezca se requiere la eliminación de ciertos viejos productos o productos ineficientes. Este es el papel de la recesión y la razón por la cuál ocurre. Sin embargo el nuevo equilibrio se alcanza en un nivel que aún siendo el más bajo que el máximo de prosperidad anterior es más alto que el punto de partida. Es así como se producirá el progreso a largo plazo y la razón por la cuál toma una forma cíclica. Esta teoría será abordada a continuación, con las teorías de desarrollo endógeno.

³⁰ Pérez Carlota, “*Desafíos sociales y políticos del cambio de paradigma tecnológico*”, en M. Pulido Editorial Venezuela, UCAB-SIC, Caracas, febrero 1998.

³¹ *Ibíd.*

³² *Ibíd.*

1.1.2.3 Teoría del Desarrollo Endógeno

En este apartado se aborda el tema del desarrollo económico, desde el punto de vista del desarrollo endógeno, tema que ha sido tratado por Antonio Vásquez Barquero³³ en su libro titulado “Las nuevas Fuerzas del Desarrollo”, que es el punto de referencia de los siguientes párrafos, ya que en el presente documento se está de acuerdo con gran parte de su planteamiento.

1.1.2.3.1 Concepto de Desarrollo Endógeno

En los últimos años, las cuestiones referidas al desarrollo en los países, han adquirido mayor trascendencia; ya que éstos, deben afrontarse a la solución de los problemas básicos de la mayoría de países en el mundo; problemas como el bienestar económico social, la generación de empleo y la supresión de las abismales desigualdades económicas.

Desde la década de los setenta se han producido importantes transformaciones que afectan a la conceptualización del crecimiento económico y de las políticas de desarrollo. Por una parte, se han dado cambios en las formas de organización de las empresas y sus pautas de localización, lo cual ha venido transformando los modelos de desarrollo espaciales. Por otro lado, en muchos países se han iniciado procesos de descentralización política y administrativa que permiten a las ciudades y regiones asumir nuevos roles y competencias en temas de política económica.

En este contexto, y en un entorno globalizado han surgido nuevos instrumentos de política de desarrollo.

El cambio de escenario político internacional a partir de los años ochenta ha acelerado la integración del sistema económico mundial; mostrando, que el sistema capitalista, al mismo tiempo que estimula los procesos de cambio estructural y crecimiento, también genera grandes desigualdades en la distribución de la renta y altos niveles de pobreza y desempleo.

Esta realidad aunada a la creciente diversidad económica de los territorios y al surgimiento de iniciativas locales de desarrollo desde inicios de la década de los ochenta, precisan un nuevo contexto, el cual no es compatible con el hecho de que los gobiernos centrales realicen las políticas de desarrollo sin la participación de la sociedad civil y los gobiernos locales, es por ello, como dice Antonio Vásquez Barquero “Al tratar las cuestiones asociadas con el desarrollo económico parece conveniente adoptar visiones más complejas e integrales, como es la del desarrollo endógeno”.

El desarrollo endógeno es una interpretación que surge ante la necesidad de comprender los fenómenos que se han venido produciendo en la nueva fase de de integración económica, social e institucional de las ultimas décadas.

El desarrollo endógeno entiende el desarrollo como un proceso sostenible de crecimiento y cambio estructural en el que las comunidades locales se encuentran comprometidas por su interés de aumentar el nivel de empleo, por

³³ Catedrático de la Universidad Autónoma de Madrid, se doctoró en esta misma universidad, realizó sus estudios de licenciatura en la Universidad Complutense de Madrid y sus estudios de post grado en las Universidades de Paris y Reading. Como experto en desarrollo, ha sido consultor del BM, CEPAL, PNUD, OIT y de la comisión de la UE.

reducir la pobreza, por mejorar el nivel de vida de la población y por satisfacer las necesidades y demandas de los ciudadanos.

La conceptualización de ésta concepción del desarrollo surgió a partir de los primeros años de la década de los ochenta, como consecuencia de la confluencia de dos líneas de investigación, **una de carácter teórico**, que continuando con la tradición de las teorías del desarrollo de mediados del siglo pasado, plantea que el crecimiento de la productividad de los factores productivos es estimulado por la existencia de economías externas; **y la otra línea es de carácter empírico**, que comprende los resultados de investigaciones realizadas durante la década de los setenta y ochenta, sobre la teoría de la organización industrial, sobre la dinámica de los sistemas productivos locales y de los distritos industriales; los cuales han puesto en evidencia que la interacción de las redes de actores locales genera reducción de los costos de producción y las economías de escala de las empresas, lo cual impulsa el crecimiento económico.

Es necesario mencionar que el desarrollo endógeno hace referencia a procesos de acumulación de capital en localidades y territorios concretos. Se trata de procesos de desarrollo impulsados por la capacidad de ahorro e inversión interna de las empresas y de la sociedad local, ocasionalmente apoyados desde fuera por inversiones públicas o privadas. No obstante, se basa en el esfuerzo propio para mejorar la posición competitiva de las empresas y de forma biunívoca del territorio.

Los procesos de desarrollo endógeno se producen cuando las instituciones y los mecanismos de regulación estimulan el uso eficiente de los recursos. Estos mismos procesos se encuentran determinados por una serie de aspectos que pueden favorecer o limitar la dinámica económica y que en última instancia son los que definen la senda de desarrollo del territorio; entre estos aspectos tenemos: la organización de la producción, los mecanismos que gobiernan los acuerdos, los códigos de conducta de la población, las estructuras familiares y sociales, y por último la cultura.

En este contexto, el desarrollo endógeno obedece a una visión territorial de los procesos de crecimiento y cambio estructural, la cual se apoya en la hipótesis de que el espacio no es un mero soporte físico de los recursos, actividades y procesos económicos, sino que es un agente de transformación social. Un territorio determinado realiza vinculaciones al sistema de relaciones económicas, que pueden ser a nivel nacional e internacional, en función de su especificidad territorial y de su identidad económica, social y cultural.

De esta forma; las empresas, las organizaciones, así como la propia sociedad civil, ocupan un lugar central en el concepto de desarrollo endógeno. En este sentido, cabe mencionar lo que sugiere Stöhr W. B.³⁴

Los procesos de desarrollo económico se pueden dinamizar también de “abajo hacia arriba” a través de las decisiones de inversión y de localización de las empresas y de los actores locales, públicos y privados, unido al control de los procesos por parte de la sociedad organizada.

Es en este contexto, que la política de desarrollo endógeno enfatiza principalmente en que el desarrollo de un territorio se crea cuando se produce y desarrolla la capacidad empresarial, capaz de difundir por el sistema

³⁴ Stöhr W. B. y Taylor, D. R. F. *Development from Above or Below? The Dialectics of Regional Planning in Developing Countries*. 1981

productivo conocimientos e innovaciones que estimulen la mejora de la competitividad de las empresas. Pero esto, requiere que se realicen cambios importantes a nivel institucional, de manera que las decisiones de inversión de los actores privados y públicos actúen de forma coordinada. Lo primordial es que los impulsos que se producen en el territorio sean compatibles y generen la reacción de la comunidad local en beneficio del crecimiento y el cambio estructural.

El asunto, por tanto, consiste en producir sinergia entre las acciones de “*arriba-abajo*” por medio de las políticas sectoriales y espaciales que promuevan el desarrollo estructural con las acciones de “*abajo-arriba*”, que generan un entorno favorable al desarrollo empresarial³⁵.

En definitiva, en el actual escenario de transformaciones económicas, organizativas tecnológicas, políticas e institucionales, la teoría del desarrollo endógeno resulta una interpretación útil, ya que analiza las fuerzas y los mecanismos del desarrollo económico, que tienen que ver con la organización de la producción, la difusión de las innovaciones, la dinámica urbana y el desarrollo de las instituciones³⁶; lo cual se retomará a continuación.

1.1.2.3.2 Las Fuerzas del Desarrollo Endógeno

La teoría del desarrollo endógeno basa su planteamiento en la interpretación de los mecanismos que están detrás de la función de producción del desarrollo económico, los cuales tienen que ver con los siguientes aspectos:

- Organización de la producción
- Difusión de las innovaciones y del conocimiento
- Desarrollo urbano del territorio
- Cambio y adaptación institucional

La organización de los sistemas productivos es una de las fuerzas centrales del proceso de acumulación de capital. Pero lo que realmente importa en este punto, es el modelo de organización de la producción y sus efectos sobre el comportamiento de la productividad y en la competencia de las empresas, dejando a un lado la cuestión de que si el sistema productivo de una localidad se encuentra formado por empresas grandes o por empresas pequeñas.

La formación y desarrollo de redes y sistemas flexibles de empresas, la interacción de las empresas con los diferentes actores locales a lo largo de una cadena productiva permite a los sistemas productivos la generación de economías internas o externas de escala en la producción; las cuales también pueden deberse a la investigación de los productos y mercados. Es de esta manera que las empresas logran disminuir los costos de transacción entre las ellas.

Por otra parte, la adopción y difusión de innovaciones permite a las empresas reforzar las economías internas de escala, por medio de la ampliación de la gama de productos y la creación de unidades económicamente más eficientes.³⁷ Aunado a esto, las innovaciones permiten que las empresas puedan establecer y realizar estrategias dirigidas a desarrollar y a sondear nuevos mercados de productos y de factores. En suma la, la introducción y

³⁵ Vázquez Barquero A. *Política Económica Local*, (1993). Editorial Pirámide. Pág. 126

³⁶ Vázquez Barquero A. *Desarrollo Endógeno*, (2002). Londres Routledge. Madrid, Alianza Editorial. Pág. 183

³⁷ Schumpeter J. A. *Capitalismo, Socialismo y Democracia*, (1943). Nueva York.

difusión de innovaciones y del conocimiento por el conjunto de empresas conllevan a mejorar el “stock” de conocimientos tecnológicos del sistema productivo, lo que conlleva a la creación de economías internas y externas de las cuales se benefician las empresas al ver mejorada la productividad y por ende su competitividad.

En el contexto actual, caracterizado por la globalización de la producción y de los intercambios y el aumento de las actividades de servicios, las ciudades se han convertido en el espacio preferente del desarrollo, ya que es en ellas donde se toman las decisiones de inversión y de localización³⁸. En el presente trabajo, este punto es considerado no tan aplicable a la realidad de los países en desarrollo como El Salvador, pues como es de muchos conocidos, la creación de polos de desarrollo centralizados en ciertas ciudades genera dos tipos de situaciones, tal como lo describe Debraj Raj³⁹ Un sector urbano formal y un sector urbano informal. Lo cual implica que el desarrollo de la ciudad no llega para la gran mayoría de la población.

Es en esta orientación que aquí se propone, recurrir al potencial de las zonas rurales para la generación del desarrollo, ya que es en el territorio donde se llevan a cabo la mayoría de actividades primarias, que al fin de cuentas son las productoras de bienes que permiten la generación de las cadenas productivas.

Por otra parte, los procesos de desarrollo no se crean de la nada, sino que dependen de profundas raíces institucionales y culturales. Los actores de una sociedad que poseen una cultura y que se organizan para llevar a cabo sus proyectos son siempre los que promueven el desarrollo de un territorio, es decir, depende totalmente de estos actores el hecho de poder alcanzar un determinado estadio de desarrollo. Por tanto, el desarrollo económico se puede acrecentar en la medida que los territorios tengan un sistema institucional progresivo, complejo y flexible.

Ello es relevante, ya que su importancia estratégica se fundamenta en que el desarrollo institucional permite reducir los costos de transacción y producción, aumenta la confianza entre los actores económicos, estimula la capacidad empresarial, propicia el fortalecimiento de redes y la cooperación entre actores y finalmente estimula los mecanismos de aprendizaje y de interacción.

1.1.2.3.3 Interacción de las Fuerzas del Desarrollo

La acumulación de capital y el aumento de la productividad no son producidos por las fuerzas del desarrollo, antes mencionadas, como mecanismos independientes; es decir, no afectan de forma directa el funcionamiento de la productividad y la acumulación de capital de forma autónoma; por el contrario, son procesos interrelacionados entre sí, que ejercen efectos los unos sobre los otros, hasta el punto que pueden reforzar o neutralizar los efectos combinados. El mal funcionamiento de una fuerza puede limitar y afectar negativamente la capacidad de desarrollo de las demás fuerzas, limitando los impactos sobre el crecimiento de la productividad y por tanto del desarrollo.

En otras palabras, el desarrollo sostenido depende del sentido y cuantía de los efectos que produce la interacción de las fuerzas del desarrollo.

En este contexto, la elaboración o construcción de políticas económicas encaminadas a respaldar el desarrollo sostenido de las localidades o territorios, deben de incorporar los aspectos mencionados anteriormente y al mismo tiempo deben de convertirse en las guías portadoras de la esencia del desarrollo endógeno.

³⁸ Lasuén J. R. *Ensayos sobre Economía Rural y Urbana*, (1976). España

³⁹ Debraj Raj, *Economía del Desarrollo*, (2003). Boston University pág. 334

En tal sentido, las cuestiones relacionadas a la elaboración de políticas económicas adquiere un rol determinante en la construcción del proceso de desarrollo endógeno; razón por la cual, se aborda a continuación el tema referido a la política económica.

1.1.2.4 Teoría de Políticas Económicas⁴⁰

Ya habiéndose abordado y comprendido la teoría relacionada al desarrollo endógeno, en especial del desarrollo local y de la importancia que se le destine a municipalidades y/o departamentos en base a la estructura productiva de la localidad a la que nos estemos refiriendo, -en este caso San Vicente- resulta trascendental en la economía de un país no sólo identificar las actividades productivas de determinadas regiones, tomando en cuenta las ventajas comparativas, sino potenciar esas ventajas comparativas de tal forma de buscar conjuntamente, y canalizar ayudas (traducidas en programas permanentes) entre los gobiernos municipales, gobierno central, los agentes directos -en este caso proveedores, ganaderos, intermediarios, comercializadores, consumidores- y agentes indirectos, el fortalecimiento de las cadenas productivas de tal forma de llevarlas no sólo al esquema de cadenas de valor, si no lograr que en la práctica estas cadenas funcionen como tal; es aquí en esta búsqueda, que se encuentra la política económica, con la cuál a través de diversos instrumentos que a continuación expondremos, se busca afectar positivamente el sector y con ello la cadena de la ganadería de doble propósito, específicamente para el Departamento de San Vicente.

Es por ello que a través de la política económica se busca lograr objetivos económico-sociales que influyan de manera positiva en la estructura productiva y social de un país, y de manera más desagregada de un municipio o departamento y es de acuerdo a cómo sea ésta dinámica en cuanto a los esfuerzos orientados en ese sentido, que se lograrán los objetivos propuestos para determinada política económica.

Ahora bien, de acuerdo a ciertos criterios adoptados ante determinadas situaciones económico-sociales es que se define que tipo de política económica implementar dadas las características de las variables involucradas y los objetivos perseguidos. Es decir, del carácter propiamente dicho de las políticas económicas llevadas a cabo, de su nivel de actuación y del período en el que se desea operar, las políticas económicas se dividen en tres tipos:

- En función del carácter de los instrumentos cabe distinguir entre políticas cuantitativas, cualitativas y reformas.
- El nivel de actuación permite diferenciar a su vez entre políticas microeconómicas y macroeconómicas.
- La dimensión temporal de las acciones político-económicas permite calificarlas como: de corto plazo, mediano, y largo plazo.

En la literatura alemana sobre política económica se distinguen tradicionalmente dos: Políticas de Ordenación y Políticas de Proceso. Las primeras están encaminadas a establecer o modificar el “marco” de actuación de la economía, en general y el de las políticas económicas en particular. Son aquellas encaminadas a hacer que el mercado funcione bien.

Las Políticas de Procesos incluyen todas aquellas actuaciones que están más directamente encaminadas a resolver los problemas y desequilibrios específicos derivados del funcionamiento (del “proceso”) de la economía. Aquí se

⁴⁰ Cuadrado Roura, Juan R., “Política económica, objetivos e instrumentos”. Segunda Edición. Editorial Mc Graw Hill. Pág. 45.

ubican las políticas sectoriales dirigidas hacia una rama de actividad y de ajuste orientadas a estabilizar la evolución de los precios, recuperar el equilibrio de balanza de pagos o suavizar el ciclo económico.

Esta clasificación de política económica suele ser bastante general y en este sentido se propuso una distinción mas precisa enfocada en las tres grandes categorías de instrumentos:

1. Políticas Cuantitativas: éstas corresponden a todas aquellas modificaciones o variaciones introducidas en el nivel de los instrumentos ya disponibles en la economía que se trate. Estos instrumentos son: la tasa de interés, los impuestos, coeficientes bancarios obligatorios, etc. No están encaminados a modificar los fundamentos y la estructura institucional. Se orientan a ajustar o adaptar de la forma regular la economía a los cambios que normalmente se producen.
2. Políticas Cualitativas: Son aquellas que se orientan a la introducción de cambios estructurales en la economía, aunque sin afectar a los aspectos esenciales de la organización económico-social. Se podría considerar como política cuantitativa o cualitativa una norma que modifique determinados aspectos del sistema crediticio, por ejemplo: El paso de una regulación diferenciadora entre tipos de bancos y cajas de ahorros, y el ámbito de actividad de estas instituciones.
3. Reformas fundamentales: El fin último de éste tipo de políticas es cambiar o modificar totalmente o en parte los fundamentos del sistema económico.

En otra clasificación de las políticas económicas encontramos las políticas macroeconómicas y microeconómicas.

1. La política macroeconómica es la contrapartida normativa de la teoría macroeconómica. Su núcleo de atención son los agregados y variables macroeconómicas que se relacionan con los grandes equilibrios de una economía.
2. Las políticas microeconómicas pueden considerarse también como la contrapartida normativa de la teoría microeconómica, cuyo centro de atención es la toma racional de decisiones por parte de unidades económicas individuales. Es decir que trata de influir en las decisiones de empresas, consumidores individuales, con el fin de modificar la asignación de recursos.

En la literatura reciente las políticas microeconómicas se identifican muchas veces con aquellas actuaciones que se dirigen no tanto a influir en las decisiones de un determinado sujeto (empresa o individuo), como a un conjunto relativamente delimitado de ellos. Así suelen calificarse como medidas de política microeconómica todas aquellas que se dirigen a resolver o coadyuvar a solucionar un problema singular que afecte a un grupo de empresas o individuos; esto conduce a identificar como políticas microeconómicas por ejemplo las acciones destinadas a apoyar una determinada rama de actividad (para nuestro caso en particular corresponderían políticas encaminadas al subsector pecuario) que se este viendo afectada por un shock externo o por un problema de carácter coyuntural e, incluso, estructural.

Cabe destacar, en este sentido, que junto a una política macroeconómica puede aplicarse políticas microeconómicas, puesto que generalmente no se puede separar una de la otra. Por otra parte, encontramos la clasificación de las políticas económicas de acuerdo a su duración; entre ellas están:

1. Políticas a corto plazo: En economía, el corto plazo se refiere a períodos de tiempo que como máximo abarcan los 18 (e incluso –a veces- los 24) meses. Toman como referencia objetivos en términos de estabilidad de

precios, logros de determinadas tasas de crecimiento del país, disminución del déficit público, pleno empleo, entre otras.

2. Las políticas económicas a mediano plazo son aquellas cuyo período de duración oscila entre los 4-5 años.
3. Las Políticas económicas a largo plazo se han ligado a períodos superiores a los 8 años. (12-15 años). En esta se ubican objetivos como modificar estructuras productivas, mejorar distribución de la renta y/o solución de problemas crónicos de Balanza de Pagos, expansión de la producción, reducción de disparidades regionales, desarrollo de ramas productivas específicas, entre otras.

Toda política económica persigue objetivos de acuerdo al tipo de política; el cuadro 1.3, presenta un consolidado de los principales objetivos que se persiguen.

Cuadro 1.3:
Principales Objetivos de la Política Económica

Objetivos	Significado y medición
Crecimiento Económico	Lograr tasas de crecimiento de la producción satisfactorias, incluyendo cambios estructurales continuos en el tejido productivo. Suele establecerse en términos de tasa media anual de crecimiento del Producto Interior Bruto (PIB). También mediante la tasa de crecimiento del PIB per cápita.
Pleno Empleo	Garantizar la creación neta de puestos de trabajo para proporcionar a un nivel de vida razonable para todos los miembros capacitados de la fuerza laboral disponible; reducir y prevenir el desempleo cíclico a corto plazo, eliminar el desempleo estructural y otras formas de desempleo persistente en el largo plazo. Indicadores: tasa de desempleo; distribución del empleo/desempleo por edades, sexos, regiones, etc.
Estabilidad de Precios	Mantenimiento del nivel general de precios, o una tasa de inflación reducida. Indicadores: índice de precios al consumo, índice de precios al por mayor y otros índices de precios.
Distribución de la Renta y la riqueza	Reducción progresiva de las diferencias entre los niveles de ingresos personales, la concentración de la riqueza y la provisión de bienes públicos. Medición: La distribución del total de la renta disponible acumulando los percentiles de familias de acuerdo con la renta familiar total; el porcentaje de familias que disfrutan de una renta familiar menor que la media; distribución de la renta dentro de áreas urbanas y rurales.
Equilibrio de la Balanza de Pagos	Reducir el déficit exterior a medio plazo; mantener un nivel de reservas de divisas y la solvencia frente al exterior. Indicadores: Saldo de la balanza por cuenta corriente; evolución de la balanza comercial; evolución del tipo de cambio.

Fuente: Cuadrado Roura, Juan R., “Política económica, objetivos e instrumentos”. 2 Edición. Editorial Mc Graw Hill. Pág. 55

Desde una óptica más concreta, aunque compatible con la anterior, los instrumentos de política económica suelen presentarse distinguiendo una serie de “familias” o grupos:

- Los instrumentos monetarios y crediticios (política monetaria); se encuentran la regulación de la cantidad de dinero, modificación del tipo de redescuento, operaciones de mercado abierto y coeficientes obligatorios de caja.
- Los instrumentos tributarios y del gasto público (política fiscal; a veces también denominada política de finanzas públicas y/o política presupuestaria, aunque la primera incluiría a ambas); dichos instrumentos son el gasto corriente del gobierno, inversiones estatales, subsidios a las familias (desempleo y otros), incentivos a la inversión, impuestos sobre la renta y la riqueza personal, impuestos sobre sociedades, (beneficios) e impuestos directos.
- Los instrumentos comerciales y de tipo de cambio: devaluaciones de la moneda, controles sobre comercio y aranceles.
- Los controles y regulaciones directas: controles de precios, regulaciones sobre sectores productivos y controles de alquileres y otras rentas.
- La política de rentas (incorporada, a veces, en el grupo anterior).
- Los cambios institucionales: reformas de la propiedad de tierras, nacionalizaciones, privatizaciones y reformas del sistema educativo.

Todas las teorías económicas abordadas en este capítulo respaldan la investigación y se pretende mediante éstas, instaurar la relación con la cadena a estudiar, y así de acuerdo a la teoría económica darle explicaciones a determinados comportamientos y/o buscarle soluciones mediante lo expresado por las teorías.

En el capítulo II se lleva a cabo el análisis de la cadena productiva ganadera del departamento de San Vicente como resultado de la investigación de campo realizada., y se pone en practica lo mencionado en el marco teórico. Se comienza haciendo un análisis del entorno internacional para luego hacer el entorno nacional y por último a nivel más desagregado a Nivel del departamento de San Vicente.

1.1.2.5 Teorías de Cadenas Productivas y Cadenas de Valor

El término y concepto de “Cadena de Valor” es reciente en el sector Agroalimentario mundial. Surgió en Holanda ya que fue ahí donde se dieron los ejemplos más ilustrativos de formación de cadenas de valor como una estrategia. Con la formación de la Fundación para la Competencia de Cadenas Agroalimentarias en 1995, se iniciaron más de 60 proyectos pilotos. El surgimiento de las “Cadenas de Valor” como una estructura organizacional refleja la continua evolución de la economía de mercado, y representa un cambio evidente en el comportamiento del “management” y estrategias organizacionales. ⁴¹

⁴¹ Disponible en: www.eumed.net/ce/dhi-cadenas.pdf

Existen diversas teorías acerca de las Cadenas de Valor, éstas ha venido tomando mayor importancia en los últimos años ya que se considera que las cadenas de valor son una manera de lograr alianzas estratégicas y de cooperación que conjuntamente fortalezcan la competitividad, y además aumentar el valor agregado para el conjunto de los actores de la cadena.

Entre los principales teóricos de cadenas de valor están: Hirschman con su propuesta de eslabones, Krugman con el concepto del papel de la geografía, Michael Porter con los Cluster y el uso explícito de las cadenas de valor y Kaplinsky para el desarrollo propiamente de cadena de valor.

En la búsqueda de la competitividad en la actualidad se llevan a cabo diversas acciones, tales como alianzas, fusiones, pactos de caballeros, convenios, etc. como una estrategia para elevar la productividad y con ello la reducción de costos, y la mejora de calidad como resultado de la especialización en determinadas actividades, lo cuál conlleva a que se realice el intercambio entre productores y demandantes de diferentes productos.

En el proceso de producción, los costos en que se incurre resultan mayores a medida las unidades de producción se alejan del lugar de consumo pues la información es parcial, dándose desequilibrios de mercado al colocar los productos a un precio mayor o menor al precio de demanda, estos desequilibrios son resultado de las imperfecciones del mercado. Es ante esta problemática que surge la intermediación, puesto que el precio al que se vende y compra resulta ser menos costoso que si no existieran los intermediarios, además la dinámica del desarrollo conlleva a la desagregación de las actividades y es por ello que surgen estos nuevos agentes: Los intermediarios.

Hablar de proceso productivo con intermediación en un mercado de competencia perfecta es muy diferente a plantearlo para el caso de una economía imperfecta donde la información no es completa, y el poder de mercado está concentrado en pocas empresas quienes son fijadoras de precio. Esta situación se vuelve mucho más compleja ya que supone la construcción de unidades entre las diferentes fases de producción que adquieren autonomía propia y dinámica. Ciertas de estas actividades pueden ser improductivas pero son necesarias por que permiten la continuidad del proceso de producción y consumo, mas sin embargo en muchas ocasiones estas actividades tienden a ser inconvenientes por la absorción de tiempo, espacio físico y recursos materiales por lo que se recurre a transferirlas externamente aunque se tenga que pagar por ello. A esto Porter le llama “el imperativo a desintegrarse” y conjuntamente surgen entidades, normas, procedimientos, estrategias, etc. que regulan el comportamiento del proceso productivo. En todo caso estas actividades forman parte de la cadena productiva; que está compuesta por sus eslabones principales. Dichos eslabones son definidos por el economista Albert Hirschman quien dió un aporte importante a la comprensión del eslabón en el contexto del desarrollo económico y define varios tipos de eslabones que representan algunas reacciones que se esperan en el proceso del desarrollo e industrialización.

Los eslabones esencialmente son de tipo hacia atrás y hacia delante. **El eslabón hacia atrás** por su parte se observa cuando la demanda del mercado doméstico crece a un nivel suficiente para que sea económicamente atractivo fabricar internamente los bienes que se pudieran haber estado importando. Este eslabón es importante como motor de la industrialización de un país. En cambio, **el eslabón hacia delante** se observa cuando la presencia de cierto insumo estimula el desarrollo de otra línea de producción que usa los mismos insumos.

En el presente estudio se pretende básicamente apoyarse del concepto del eslabón hacia atrás puesto que con el estudio de la cadena de valor de la ganadería de doble propósito, lo que se procura es incentivar de alguna forma el desarrollo de la cadena y con ello de manera más general de un departamento y del país, sin olvidar por supuesto el concepto del eslabón hacia delante.

Existe además **el eslabón de consumo** que Albert Hirschman lo define como aquel que a medida los ingresos en un país aumentan, la demanda doméstica en general sube, y por último **el eslabón fiscal** que es aquel que representa el vínculo entre el crecimiento económico, el aumento de los ingresos y del comercio doméstico e internacional y los ingresos mayores para el Estado, el cuál podrá usar el capital de los impuestos y aranceles para invertir en la infraestructura del país para apoyar el crecimiento continuo.

Habiéndose definido los diferentes tipos de eslabones resulta importante, por otra parte, establecer una diferenciación entre los conceptos de cadena productiva, cadena de valor, integración vertical, cartel, empresa red, entre otras. Para ello se presentan varias definiciones:

1.1.2.5.1 Definiciones de Cadena Productiva

- ⊕ Chevalier y Toledanos, definen una cadena productiva como un conjunto articulado de actividades económicas integradas; integración consecuencia de articulaciones en términos de mercado, tecnología y capital.
- ⊕ Duruflé, dice que la cadena productiva es el conjunto de agentes económicos que participan directamente en la producción, en la transformación y en el traslado hasta el mercado de un mismo producto agropecuario.⁴²
- ⊕ Malassis, se refiere a un producto o un grupo de productos conjuntos o ligados por el uso.⁴³
- ⊕ Montigaud, dice que la cadena es el conjunto de actividades estrechamente interrelacionadas, verticalmente vinculadas por su pertenencia a un mismo producto (o productos similares) y cuya finalidad es satisfacer al consumidor.⁴⁴

Integración Vertical

La integración vertical asume la forma de una organización corporativa bajo una dirección centralizada que incorpora parcial o totalmente una cadena productiva.

Cartel

Un cártel es un acuerdo formal entre empresas en una rama de actividad oligopólica. El acuerdo tomado puede referirse a los precios, la producción total de la industria, cuotas de mercado, asignación de clientes y territorio, concertación en las ofertas, designación de agencias encargadas de las ventas del grupo, distribución de utilidad o una combinación de dos o más de estas prácticas.

Empresa-Red

Es una forma particular de llamar a las empresas que se han venido adaptando a las nuevas condiciones del desarrollo tecnológico, en especial los avances en la informática y las comunicaciones.

⁴² Disponible en: <http://www.url.edu.gt/idies/publica/Documentos/estado.pdf>

⁴³ Disponible en: ciat.cgiar.org/.../evento/pdf/a_hernandez_competitividad.pdf

⁴⁴ LAURET F (1991) y MONTIGAUD JC (1991) Les filières fruits et légumes et la grande distribution. Méthodes d'analyse et résultats. En Seminario internacional de sistemas agrícolas y cadenas ligadas a productos de clima cálido. Montpellier, Francia. P 37-54.

La cadena de valor por su parte, incorpora el concepto de cadena productiva, pero incluye otros elementos institucionales, relaciones entre empresas, relaciones de poder, trasciende la colocación del producto en el mercado para situarse en la atención al cliente y la postventa. Algunas de sus definiciones son:

1.1.2.5.2 Definiciones de Cadena de Valor

- ⊕ La cadena de valor es la colaboración estratégica de empresas con el propósito de satisfacer objetivos específicos de mercado en el largo plazo, y lograr beneficios mutuos para todos los “eslabones” de la cadena. El término cadena de valor se refiere a una red de alianzas verticales o estratégicas entre varias empresas de negocios independientes dentro de una cadena de productos o servicios.⁴⁵
- ⊕ Según Michael Porter la cadena de valor, son el conjunto de actividades que un productor lleva a cabo al competir en un sector en particular. Las actividades contribuyen a elevar el valor agregado y pueden ser divididas en dos grupos: las actividades primarias, que incluyen la producción, comercialización, entrega y servicio post venta del producto; y las actividades de apoyo, que incluyen las que proporcionan los recursos humanos, tecnología e insumos comprados, y la infraestructura para apoyar otras actividades.

Se concibe el concepto de cadena de valor en un contexto de cambios y transformaciones donde el conocimiento y la capacidad de innovación se constituyen en las variables estratégicas para generar desarrollo económico integrado y la necesidad de las empresas de optimizar sus estructuras de costos y sus capacidades de innovación productiva para mantener el posicionamiento competitivo en el mercado.

Ahondaremos un tanto más en el concepto que nos expone Porter en su libro de “La Ventaja Competitiva de las Naciones” en el cuál menciona que la ventaja competitiva no puede ser comprendida viendo a una empresa como un todo, sino en la desagregación de las diversas actividades que son las que contribuyen a posicionarla en costos relativos y crear una base para la diferenciación. Considera a la cadena de valor como la herramienta básica para disgregar a la empresa en sus actividades estratégicas relevantes para comprender el comportamiento de los costos y las fuentes de diferenciación existentes y potenciales.

Por otra parte sostiene que la cadena de valor de una empresa y la forma en que desempeña sus actividades individuales son un reflejo de su historia y de su estrategia, y que la cadena de valor genérica esta compuesta por las actividades primarias que son: la logística interna, las operaciones, la logística externa, la mercadotecnia y ventas, por último los servicios y por otro lado encontramos las actividades de apoyo que son: El abastecimiento, el desarrollo tecnológico, administración de recursos humanos y la infraestructura de la empresa. Para efectos de una mejor comprensión se puede visualizar en la *figura 1.1* el esquema explicativo que expone Porter.

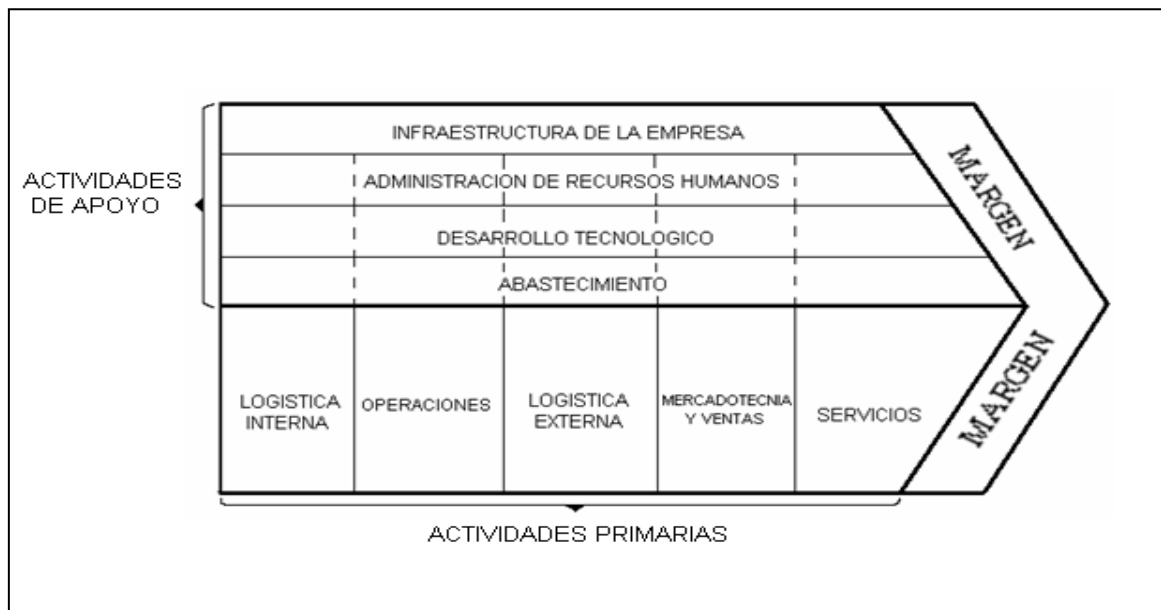
Las actividades primarias son las actividades implicadas en la creación física del producto y su venta y transferencia al comprador, así como asistencia posterior a la venta, mientras que *las actividades de apoyo* sustentan a las

⁴⁵ Iglesias, Daniel Humberto “*Cadenas de Valor como Estrategia: Las Cadenas de Valor en el sector agroalimentario*”, febrero 2002. Pág.3. Disponible en www.eumed.net/ce/dhi-cadenas.pdf

actividades primarias y se apoyan entre si, proporcionando insumos comprados, tecnología, recursos humanos y varias funciones de toda la empresa.

Figura 1.1:

Esquema de Elementos que Influyen en una Cadena de Valor según Michael Porter



Fuente: Michael Porter, “*La Ventaja Competitiva de las Naciones*”. Pág. 55

Cuando Porter menciona *la logística interna*, se refiere a las actividades asociadas con recibo, almacenamiento y distribución de insumos del producto, como manejo de materiales, almacenamiento, control de inventarios, programación de vehículos y retorno a los proveedores. *Las Operaciones*, son aquellas actividades asociadas con la transformación de insumos en la forma final del producto, como maquinado, empaque, ensamble, mantenimiento del equipo, pruebas, impresión u operaciones de instalación. En cuanto a *la logística externa* son aquellas actividades asociadas con la recopilación, almacenamiento y distribución física del producto a los compradores, como almacenes de materias terminadas, manejo de materiales, operación de vehículos de entrega, procesamiento de pedidos y programación. *La mercadotecnia y ventas* son aquellas actividades asociadas con proporcionar un medio por el cuál los compradores puedan comprar el producto e inducirlos a hacerlo, como publicidad promoción, fuerza de ventas, cuotas, selecciones del canal, relaciones del canal y precio. *Los servicios* son aquellas que están asociadas con la prestación de servicios para realzar o mantener el valor del producto, como la instalación, reparación, entrenamiento y ajuste del producto.

En cuanto a las actividades de apoyo, *el abastecimiento* se refiere a la función de comprar insumos usados en la cadena de valor de la empresa; *el desarrollo de tecnología*, implica que cada actividad de valor representa tecnología ya sea conocimiento (Know how), procedimientos, o la tecnología dentro del equipo de proceso; *la administración de recurso humano* consiste de las actividades implicadas en la búsqueda, contratación, entrenamiento, desarrollo y compensaciones de todos los tipos del personal; y para finalizar *la infraestructura de la empresa* consiste de varias actividades, incluyendo la administración general, planeación, finanzas, contabilidad, asuntos legales gubernamentales y administración de calidad.

Ahora bien, dentro de cada categoría de actividades primarias y de apoyo, hay tres tipos de actividad que juegan un papel diferente en la ventaja competitiva⁴⁶:

- ⊕ **Directas:** Las actividades directamente implicadas en la creación del valor para el comprador, como ensamble maquinado de partes, operación de la fuerza de ventas, publicidad, diseño del producto, búsqueda, etc.
- ⊕ **Indirectas:** Son aquellas que hacen posible el desempeñar las actividades directas en una base continua, como mantenimiento, programación, operación de instalaciones, administración de la fuerza de ventas, administración de investigación, registro de vendedores, etc.
- ⊕ **Seguro de calidad:** Estas consisten en asegurar la calidad de otras actividades, como monitoreo, inspección, pruebas, revisión, ajuste y retrabajado.

De acuerdo a esto, los eslabones según Porter pueden llevar a la Ventaja Competitiva de dos maneras: Optimización y coordinación. Los eslabones con frecuencia reflejan los intercambios entre las actividades para lograr el mismo resultado general. Los eslabones pueden también reflejar la necesidad de coordinar actividades. La entrega oportuna, por ejemplo puede requerir la coordinación de actividades en las operaciones, logística externa y servicios.

En base a ello los eslabones entre las actividades de valor surgen de varias causas genéricas, entre ellas las siguientes⁴⁷:

- ⊕ ***La misma función puede ser desempeñada de diferentes formas:*** es decir conformarse a las especificaciones puede lograrse a través de insumos comprados de alta calidad, especificando tolerancias cercanas en el proceso de manufactura o la inspección 100 % de los bienes acabados.

- ⊕ ***El costo o desempeño de las actividades directas se mejora por mayores esfuerzos en las actividades indirectas:***

Una mejor programación (una actividad indirecta) reduce el tiempo de viaje de la fuerza de venta o el tiempo de entrega de vehículos (actividades directas); o un mejor mantenimiento mejora las tolerancias logradas por las máquinas.

- ⊕ ***Actividades desempeñadas dentro de una empresa reducen la necesidad de mostrar, explicar o dar servicio a un producto en el campo:*** por ejemplo la inspección 100% puede reducir sustancialmente los costos de servicio en el campo

- ⊕ ***Las funciones de seguro de calidad pueden ser desempeñadas de diferentes maneras:*** la inspección de recibo es un sustituto para la inspección de bienes acabados.

⁴⁶ Michael Porter, *La Ventaja Competitiva de las Naciones*, 1990, Pág. 61. Editorial Harvard Business School Press; 15° Edición; Traducción Complejo Editorial Continental; México; 1997, Pág. 61.

⁴⁷ Ibid, Pág.67

En los últimos años se maneja un término más reciente de cadena de valor, y es el de “*cadena productiva de valor competitiva*”, que es aquel conjunto de actores de una actividad económica interactuando linealmente desde el sector primario hasta el consumidor final, orientados a promover e impulsar el logro de mayores niveles de competitividad tratando de conseguir que cada uno de los eslabones sean competitivos ya sea a nivel de precios, o de diferenciación y que tenga un margen de utilidad que sea sostenible en el largo plazo.

En este tipo de cadena se pretende:

1. Establecer beneficios mutuos entre los actores de la cadena
2. Especificar roles de los mismos que permitan además compartir beneficios y riesgos equitativamente.

Habiéndose hecho las aclaraciones necesarias entre categorías similares, resulta imprescindible mencionar la respectiva clasificación de las cadenas productivas, las cuales son⁴⁸:

- ⊕ **Cadenas industriales:** como su nombre lo indica el objeto es la transformación de materia prima donde una de las estrategias puede ser la diferenciación del producto sobre la base de la calidad y exigencias del mercado, por lo tanto un factor crítico en este caso puede ser asegurar la estabilidad, la cantidad y la calidad de los insumos.
- ⊕ **Cadenas agroalimentarias:** se entiende como una concatenación de proceso donde intervienen diferentes actores, quienes propician una serie de relaciones y ejecutan una serie de acciones, las cuáles permiten realizar una actividad agropecuaria, en un espacio territorial determinado.

Entre los factores que se consideran en este tipo de cadenas están:

- La presencia o ausencia de economías de escala en la base agrícola proveedora de insumos.
 - El dinamismo de la demanda nacional e internacional de los productos en cuestión.
 - La importancia del insumo agrícola en el valor del producto final.
 - La flexibilidad de la agroindustria en materia de escala y de la localización.
- ⊕ **Cadenas de servicios:** aquí se encuentra una gama muy variada que puede incluir el transporte, educación, finanzas, pos venta y atención al cliente. El sector servicios se ha visto altamente beneficiado por la tecnología de las telecomunicaciones, informática e Internet. Por lo mismo sus objetivos son muy diversos, aunque dentro del campo de las cadenas de valor tienen importancia aquellas que incrementan la competitividad en el mercado interno y la participación en el mercado internacional dentro de un ambiente sistémico y de soluciones globales.
 - ⊕ **Cadenas básicas tradicionales:** corresponden a cadenas centradas en torno a granos básicos o tubérculos para consumo humano. Se caracterizan por bajas elasticidades de demanda; gran heterogeneidad en la fase industrial; presencia creciente de economías de escala en la producción primaria y un comercio internacional dominado por un número reducido de grandes compañías transnacionales con escasa transparencia en sus operaciones.

⁴⁸ Disponible en: www.url.edu.gt/idies/publica/Documentos/estado.pdf

- ⊕ **Las cadenas básicas modernas:** se caracterizan por un gran dinamismo en la demanda; por un grado relativamente alto de concentración en el núcleo principal de la cadena; por la presencia de economías de escala en algunos rubros (granos para alimentación animal y oleaginosa) y su relativa ausencia en otros (engorde de aves, remolacha azucarera, producción de leche, semillas). Su capacidad de inducir progreso técnico es relativamente elevado, sobre todo en aquellos casos donde no hay economías de escala significativas en la base primaria.
- ⊕ **Las cadenas de productos diferenciados o de marca:** se caracterizan por el papel decisivo que desempeña la propaganda en la dinamización de la demanda. En este caso, el peso de los insumos agrícolas en el producto final (bocadillos, derivados de cereales, gaseosas y otros) es generalmente muy bajo; el núcleo agroindustrial muestra, en general un alto grado de concentración y escasa capacidad de inducir progreso técnico en la base agrícola, a causa de la poca importancia del insumo agrícola en el valor final del producto.
- ⊕ **Las cadenas de agro-exportación tradicional:** a pesar de que estas agroindustrias, cuando están basadas en los granos básicos (Trigo, arroz, maíz, frijol), tienen atributos semejantes a las cadenas básicas tradicionales en lo que a capacidad de progreso técnico se refiere, las mayores exigencias de calidad y regularidad que plantea la exportación pueden redundar en una mayor capacidad de inducción que la correspondiente a las agroindustrias que producen para el consumo interno.
- ⊕ **Las cadenas de agro-exportación nueva o moderna:** entre los rubros correspondientes a estas cadenas figuran los productos hortofrutícolas, las flores, esencias, finas hierbas y otros, que son en general productos de alto valor agregado por unidad de peso que se caracteriza por el gran dinamismo de la demanda internacional; por no presentar economías de escala significativas en la producción primaria (lo cuál permite tener una rentabilidad elevada en unidades pequeñas), y por un alto grado de concentración, con algunas excepciones, en el núcleo agrocomercial o agroindustrial. Estas cadenas tienen gran capacidad potencial para inducir progreso técnico en las zonas de pequeña producción.

1.1.2.5.1 Descripción de los Componentes de la Cadena Productiva

En párrafos anteriores se han mencionado los diferentes prototipos de cadenas existentes de acuerdo al tipo de producto y a las características que ésta presenta. Una cadena productiva esta compuesta por tres factores de importancia entre los cuales están: actores, funciones y relaciones.

En este sentido, a continuación se describen los componentes de la cadena agroproductiva ganadera, la cual se puede visualizar en la *figura 1.6*

a) Actores

Los actores participantes dentro de una cadena son quienes realizan o llevan a cabo una o varias actividades o funciones dentro de la misma, afrontándose ante disímiles formas de reaccionar concebidas por si misma, por su entorno y por el resto de participantes, los cuales toman decisiones que repercuten o afectan tanto positiva como

negativamente en los resultados y funciones del resto de participantes y por tanto al funcionamiento total de la cadena.

Cuando se refiera en las próximas líneas a los actores, por ende se entenderá que se está haciendo alusión a los proveedores de insumos, de información, de capacitación y asistencia técnica; a los productores, a los intermediarios, comercializadores, consumidores y a los organismos de apoyo como: Gobiernos, organismos reguladores, no gubernamentales, asociaciones, gremios, etc. A continuación se realiza una breve descripción de los actores antes mencionados.

Proveedores

Al hablar de *proveedores* no sólo se refiere a los proveedores de agro servicios sino también a los proveedores de otros servicios, tales como: asistencia técnica, asistencia crediticia, proveedores de información, entre otros. Los proveedores son los que suministran diferentes tipos de bienes y servicios necesarios a la producción ganadera.

Productores

Por otra parte están *los productores* que se definen como aquellos actores dentro de la cadena que se encargan de la crianza de ganado con fines de carne y leche, caso específico de la cadena productiva de la ganadería de doble propósito y en la que dicha actividad es llevada a cabo bajo fines comerciales.

Intermediarios

Son aquellos que se encargan de trasladar la leche a manos del procesador y/o del consumidor final por medio de relaciones de comercio. Funcionan como el vínculo que conecta al productor con los procesadores y consumidores.

Comercializadores

Luego se encuentran como otro de los actores a los comercializadores que son aquellos encargados de vender e incluso promocionar los productos terminados, para el caso lácteo y cárnico, a los consumidores finales. Las ventas en muchos casos son realizadas directamente por los transformadores, por lo cual toman un doble rol dentro de la cadena.

Consumidores

Por último, se encuentran los consumidores, que realizan la acción, tal como su mismo nombre lo dice, de consumo intermedio o consumo final.

b) Funciones

Por otra parte encontramos las funciones de cada uno de los actores antes mencionados, que son las actividades específicas que realiza un actor de acuerdo a su posición dentro de la cadena, dichas actividades están en función del tipo de actor al que nos estemos refiriendo; por ejemplo, el proveedor, de suministrar los insumos necesarios y todo lo que ello encierra, el productor de transformar la materia prima mediante mecanismos propios de cada productor, y así los intermediarios realizan su papel, los distribuidores, transportistas, los consumidores, etc. Más sin embargo esto no significa que cada actor se encierre en una función específica pues puede llevar a cabo varias

funciones dentro de la cadena, esto dependerá del dinamismo del actor y de otros aspectos que serán retomados más adelante. Las funciones principales dentro de la cadena productiva son:

Aprovisionamiento

En este eslabón se llevan a cabo las actividades encaminadas a proveer o suministrar insumos, servicios, maquinaria, financiamiento, asistencia técnica y maquinaria y equipo necesario al resto de eslabones de la cadena. En este eslabón encontramos los proveedores de alimentos para ganado, productos veterinarios, servicios de asistencia técnica, etc.

Producción lechera

Encontramos en esta parte de la cadena las actividades e Interrelaciones necesarias para poder obtener y extraer la leche a partir de la explotación de vacas. El objetivo principal que realizan los productores es convertir la provisión de insumos, el manejo técnico del hato, la mano de obra, los servicios financieros y el capital de trabajo en la obtención de leche, que es el producto que se busca en esta cadena agroproductiva en particular.

Intermediación

Los intermediarios se encargan de la compra de la leche a los productores y la venta de mencionado producto a los procesadores; además de comercializar la leche, los intermediarios transportan de un lugar a otro la misma, actividad por la cual obtienen un margen del precio por la comercialización de esta.

Procesamiento

Los procesadores se encargan de transformar la leche en sus derivados, en diversas presentaciones para ponerlo a disposición del consumidor de acuerdo a sus gustos y preferencias y a la capacidad adquisitiva que estos tengan para adquirir dichos productos. Aquí se llevan a cabo por ende las actividades de transformar la leche mediante procesos térmicos, de refrigeración, congelación, etc.

Comercialización

Esta es una actividad que se da a lo largo de la cadena, más sin embargo cuando se haga alusión a comercializadores en este caso particular se entenderá como los comercializadores de leche fluida y que los vende directa o indirectamente al consumidor final.

Regulación

Encontramos las actividades enfocadas al cumplimiento de las legislaciones nacionales e internacionales que rigen dicha actividad y las diversas interacciones con el resto de actores de la cadena agroproductiva.

Apoyo

Las actividades de apoyo están referidas a los esfuerzos encaminados a apoyar la producción de leche y que son proporcionados por instituciones que ofrecen su ayuda sin fines de lucro al sector o a actores específicos. Cuando hablamos de instituciones nos referimos a: ONG'S, programas de cooperación internacional con el Ministerio de Agricultura y Ganadería, programas de apoyo al sector impulsado por el gobierno y organizaciones o gremiales involucradas directamente con el sector de leche.

c) Relaciones

Son las acciones ejercidas mutuamente, ya sea de manera bilateral (entre dos actores de la cadena) o más. Cuando nos referimos al término acciones, estas pueden ser: compras, ventas, apoyo, conflictos, competencia, regulación, asistencia técnica, financiamiento, etc.

1.2 MARCO HISTÓRICO

1.2.1 Antecedentes de la Ganadería Bovina en El Salvador

El inicio de la actividad ganadera en El Salvador se remonta desde los tiempos de la conquista y colonización del continente de América; con la llegada de los españoles se registraron hechos de gran trascendencia, entre ellos, el fomento de nuevas actividades productivas agrícolas; como fue la ganadería, que era considerada una actividad complementaria y no una actividad propiamente productiva, puesto que la energía animal en un principio se utilizó como fuerza de tracción en la labranza, y como medio de transporte, aún hoy en día se pueden observar estas prácticas aunque con menor medida.

En El Salvador las primeras especies de ganado bovino fueron introducidas por los colonos españoles con el fin de realizar actividades agrícolas, éstas especies provenían de la península ibérica formada por España y Portugal, las cuales luego de un largo período de adaptación dieron origen a la llamada raza criolla. Fue debido a esto y a la creciente necesidad de disponer de productos alimenticios como la carne, y especialmente la leche y mantequilla, que se realizaron grandes cantidades de importaciones de reses de ganado desde México, Guatemala, La India y algunos países europeos (ver cuadro 1.4), con lo que se diversificó el hato y se produjo un aumento en las existencias, teniendo como resultado la formación de las primeras haciendas o primeras explotaciones ganaderas.

Cuadro 1.4:

Razas y Países de Procedencia de las Importaciones de Ganado

País de Procedencia	Raza Importada
Alemania	Normandía
Países Bajos	Holstein
Inglaterra	Durham o Shortorn, Hereford
Irlanda	Jersey, Guernesey, Ayrshire
Escocia	Angus (Aberdeen Angus)
Francia	Charolesa
Suiza	Brown Suize
Asía Central	Cebú

Fuente: Paz Prudencia, Cruz Gonzáles y Reyes Amaya, Evaluación Administrativa de la pequeña empresa del subsector de la Ganadería Bovina del Departamento de Morazán, 1993. Tesis en Administración de Empresas, Universidad de El Salvador.

En estas haciendas se construyeron corrales para el encierro y ordeño de las vacas, y como la alimentación de las reses depende de pastos naturales éstos tenían que ser liberados para que buscaran su alimentación, por lo cual mucho ganado se perdió en la selva permaneciendo en estado semisalvaje, logrando obtener con el paso de los años características propias del medio ambiente tropical. La reproducción del ganado en todo el país se logró a

través del trueque y del comercio, de la descendencia del ganado criado en las haciendas y a la vez de las importaciones que más tarde se hicieron desde Europa, logrando así que la ganadería rudimentaria pasara a ser un negocio organizado.

En las primeras décadas del siglo XIX, los ganaderos establecidos iniciaron un proceso incipiente de tecnificación, cuyos componentes más importantes fueron la formación de potreros, el cultivo de pastos, la construcción de establos y la importación ocasional de razas de ganado europeo, especialmente sementales.

1.2.2 La Ganadería a Inicios del Siglo XX y la Creación de Organismos de Apoyo al Sector

Desde de finales del siglo XIX hasta mediados del siglo XX, la ganadería en El Salvador sufrió un proceso de cambio estructural, dando paso a la creación de muchas instituciones de apoyo al sector; en 1890 bajo la administración del presidente en turno, el General Carlos Ezeta se creó en San Salvador la Finca Modelo, y para formar el hato de ganado bovino de la referida finca se importaron varios tipos de raza de ganado. En el año 1907 se inauguró la Escuela de Agronomía en Izalco, con el fin de dar impulso a la industria pecuaria del país. En los años subsiguientes se dieron los primeros resultados de dichas acciones, implementándose las primeras exposiciones de ganado bovino criollo.

En 1911 fue fundado el Ministerio de Agricultura y Ganadería, con el objetivo de atender las necesidades del sector ganadero, en aspectos de asistencia técnica, salud, comercialización y otros aspectos legales. En años venideros se pretendió mejorar la genética del ganado criollo, para lo cual se recurrió a nuevas importaciones de sementales de distintas razas puras, de parte de los grandes hacendados del país.

En vista de cumplir con los propósitos antes establecidos, se iniciaron en 1932 las primeras estaciones experimentales en los departamentos de La Libertad, Sonsonate, Ahuachapán y La Paz, dotándoseles de valiosos ejemplares de razas bovinas para cruces. En 1939 para darle mayor impulso a los ganaderos se estableció el Centro Nacional de Agronomía, que a través del Departamento de Ganadería, inició actividades importantes en lo referente al registro genealógico del ganado de razas puras; y medidas de tipo legal en beneficio de la industria pecuaria. Años más tarde, según el primer censo agropecuario en el año de 1950, se registró una población bovina de 809, 888 cabezas en todo el país, cifra que se vio aumentada en un 48% para el año de 1961, totalizando una población bovina de 1,140,076 cabezas.⁴⁹

En 1955 se creó la Dirección General de Ganadería, la cual tenía como principal función velar por los intereses de la ganadería nacional, con programas de asistencia técnica e investigación. En 1956 se dieron las primeras organizaciones de cooperativas lecheras, con el propósito de procesar la crema y la leche, en esta época se crea la Oficina Central de Marcas y Fierros, para darle un mejor servicio al ganadero nacional, en términos de la seguridad y control del ganado.

En la década de los 60's se dio un crecimiento tanto en producción de leche, como en carne debido fundamentalmente al otorgamiento de créditos blandos al 6% de interés y a plazos adecuados provenientes del

⁴⁹ Paz Prudencia, Cruz Gonzáles y Reyes Amaya, *Evaluación Administrativa de la pequeña empresa del subsector de la Ganadería Bovina del Departamento de Morazán*, 1993. Tesis en Administración de Empresas, Universidad de El Salvador.

Fondo de Desarrollo Económico. Fue a través de la Secretaría de Agricultura y Ganadería que se inicia en 1967 una mayor actividad promocional, se crean los programas de Mejoramiento Ganadero (MEGA) y de Mejoramiento Porcino (MEPO), con el propósito de mejorar la industria pecuaria.

En la década de los 70's se experimenta un decidido esfuerzo en la producción de carne debido al aumento de los precios, motivado por la exportación de carne a los Estados Unidos de América a través de las empresas Quality Meats y Mataderos de El Salvador, lo anterior produjo resultados tales como; aumento del hato nacional, aumento de la producción de leche, exportación de carne, además de suplirse el mercado interno.⁵⁰

Se creó el Centro de Desarrollo Agropecuario (CEDA-Izalco), con explotaciones modernas de carne, leche y doble propósito. Inició programas de capacitación con cursos teóricos y prácticos sobre técnicas modernas de explotaciones ganaderas a propietarios, administradores y corraleros.

1.2.3 Desarrollo del Sector Ganadero en las Últimas Décadas del Siglo XX

La década de los 80's se caracteriza por cuatro situaciones que dramáticamente afectan al sector⁵¹: la implementación de la reforma agraria, el desarrollo del conflicto armado, mayores niveles de cuatrismo y una indiscriminada importación de leche en polvo, especialmente a partir de 1983.

En la década de los 90's, se tomaron algunas acciones de importancia, entre ellas están: la eliminación de los controles de precios a la venta de leche fluida, el aumento del arancel a las importaciones de leche en polvo al 20%, se reactivó la Comisión de Defensa de la Industria Láctea integrada por el Gobierno, la gremial de plantas lácteas (APPLE) y las gremiales ganaderas; también se promulgó el código de salud, la ley de protección al consumidor, la ley de fomento y producción higiénica de la leche, productos lácteos y regulación de su expendio.

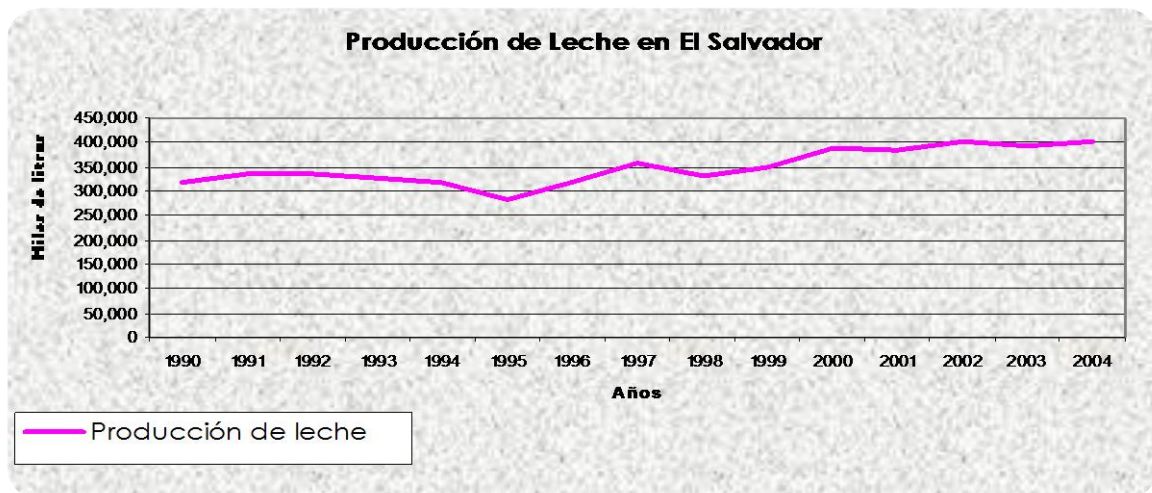
De 1995 a la fecha se ha dado una verdadera transformación productiva del sector ganadero especializado en la producción de leche; ya que dicho sector ha logrado incrementar la producción alcanzando un promedio de 30 botellas diarias de leche por vaca, esto, debido a la incorporación de nuevas tecnologías de manejo, como la condición nutricional del hato, preparación de ensilaje, controles reproductivos, ordeño higiénico y tratamiento del estrés calórico además de inversiones realizadas en sus explotaciones. Con la aprobación de la ley que exige la pasteurización de la leche, también algunos procesadores han efectuado inversiones importantes para modernizar sus técnicas y mejorar la calidad de sus productos.

Tal y como se puede apreciar en el *grafico 1.1*, lo anterior se tradujo en un cambio de la tendencia de producción de leche, ya que desde el año de 1995 se observa el punto de inflexión, para dar paso a tasas de crecimiento sostenidas en la producción de leche, hasta los últimos años, presentándose solo una leve disminución en el año de 1998, año en el cual muchas ganaderías fueron afectadas por el huracán Mitch, a partir de ahí, en los años siguientes se aprecia que la producción de leche muestra una tendencia creciente.

⁵⁰ Araujo Santin José, *La Ganadería Bovina en El Salvador* (octubre 2001), MAG: Dirección General de Economía Agropecuaria.

⁵¹ Ibid.

Grafico 1.1



Fuente: Elaboración propia con datos proporcionados por el Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Por otra parte, el desarrollo de la ganadería como una actividad productiva dio paso a un creciente progreso de actividades que son intrínsecas a la actividad, tales como el comercio y el procesamiento de los productos que del ganado se obtienen, en este contexto se han venido creando con el paso del tiempo centros específicos de comercio y de sacrificio, que son lo que actualmente conocemos como “Tianguis” y “Rastros” para el comercio y el sacrificio respectivamente. En la actualidad existen una cantidad considerable distribuida en todo el país de estos mencionados sitios, en los cuadros 1.4 y 1.5 se muestran los diferentes tianguis y rastros que existen en el país; de la misma forma en las figuras 1.1 y 1.2 se observa su distribución geográfica

Cuadro 1.5:

Principales Rastros Municipales en El Salvador

N.	RASTRO	DEPARTAMENTO	N.	RASTRO	DEPARTAMENTO
1	Soyapango	San Salvador	19	Ciudad Arce	La Libertad
2	Santa Ana	Santa Ana	20	Sonsonate	Sonsonate
3	San Miguel	San Miguel	21	San Rafael Obrajuelo	La Paz
4	Mejicanos	San Salvador	22	Santa Rosa de Lima	La Unión
5	San Rafael Cedros	Cuscatlán	23	El Tránsito	San Miguel
6	Santa Tecla	La Libertad	24	Ízalo	Sonsonate
7	Cojutepeque	Cuscatlán	25	Armenia	Sonsonate
8	Nahuizalco	Sonsonate	26	Ilobasco	Cabañas
9	Usulután	Usulután	27	Chalatenango	Chalatenango
10	Lourdes, Colon	La Libertad	28	Guazapa	San Salvador
11	Ciudad Delgado	San Salvador	29	Suchitoto	Cuscatlán
12	El Jobo	Sonsonate	30	La Unión	La Unión
13	Ahuachapán	Ahuachapán	31	Atiquizaya	Ahuachapán
14	Apopa	San Salvador	32	La Libertad	La Libertad
15	Quezaltepeque	La Libertad	33	Chalchuapa	Santa Ana
16	Zacatecoluca	La Paz	34	Jiquilisco	Usulután
17	Aguilares	San Salvador	35	Jucuapa	Usulután
18	San Vicente	San Vicente	36	Metapán	Santa Ana

Fuente: División de Estadísticas Agropecuarias, Dirección General de Economía Agropecuaria, MAG

Cuadro 1.6:
Tianguis por Departamento y Días de Plaza

TIANGUES DE MAYOR AFLUENCIA DE GANADO BOVINO EN PIE		
TIANGUE	DEPARTAMENTO	DIA DE PLAZA
Santa Rosa de Lima	La Unión	Viernes
Soyapango	San Salvador	Domingo
<i>San Rafael Cedros</i>	<i>Cuscatlán</i>	<i>Sábado</i>
<i>El Tránsito</i>	<i>San Miguel</i>	<i>Martes</i>
Aguilares	San Salvador	Viernes
Sensuntepeque	Cabañas	Jueves
Nueva Guadalupe	San Miguel	Miércoles
Metapán	Santa Ana	Movimiento Diario
Chalatenango	Chalatenango	Martes
Nueva Concepción	Chalatenango	Sábado
Chapeltique	San Miguel	Viernes
San Francisco Gotera	Morazán	Domingo
San Vicente	San Vicente	Viernes
<i>Zacatecoluca</i>	<i>La Paz</i>	<i>Movimiento Diario</i>
Quezaltepeque	La Libertad	Domingo
Ilobasco	Cabañas	Viernes
San Juan Opico	La Libertad	Jueves
<i>Santiago Nonualco</i>	<i>La Paz</i>	<i>Domingo</i>
TIANGUES DE MENOR AFLUENCIA DE GANADO BOVINO EN PIE		
Ciudad Barrios	San Miguel	Jueves
Sesori	San Miguel	Jueves
Nueva Esparta	La Unión	Martes
Lislique	La Unión	Jueves
Joateca	Morazán	Viernes
Osicala	Morazán	Viernes
Corinto	Morazán	Miércoles
San Luís de la Reina	San Miguel	Sábado
San Gerardo	San Miguel	Domingo
Nuevo Edén de San Juan	San Miguel	Lunes
Carolina	San Miguel	Viernes
Ciudad Dolores	Cabañas	Miércoles
Victoria	Cabañas	Miércoles

Fuente: División de Estadísticas Agropecuarias, Dirección General de Economía Agropecuaria, MAG

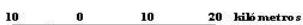
Figura 1.2



DISTRIBUCION DE TIANGUES EN EL SALVADOR



ESCALA 1:1,000,000



DIRECCION GENERAL DE ECONOMIA AGROPECUARIA
 DIVISION DE INFORMACION GEOGRAFICA
 JUNIO 2001

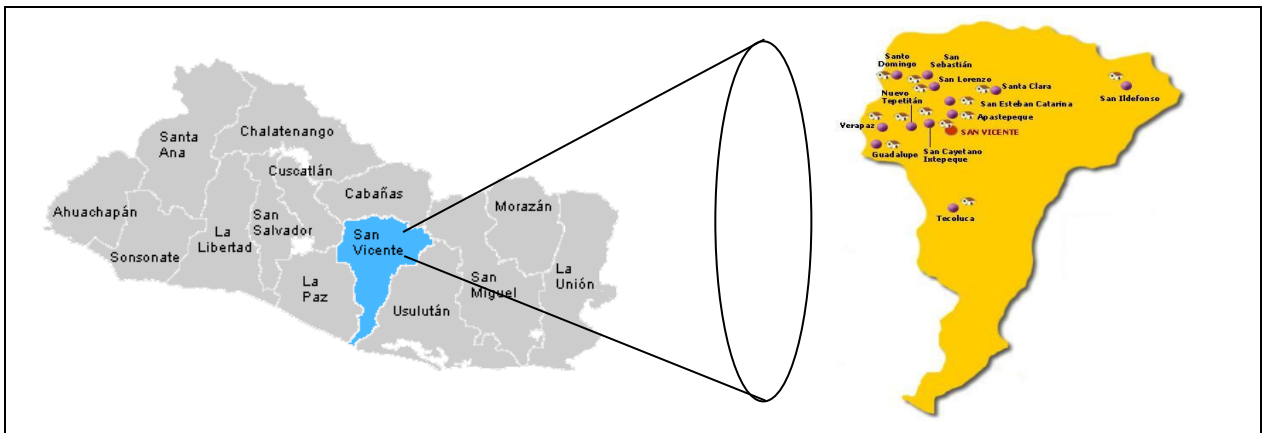
Fuente: DGEA-MAG

1.2.4 La Ganadería Bovina en San Vicente

Este apartado inicia con una breve descripción del Departamento de San Vicente, ya que es la zona geográfica de interés para el estudio, por lo que resulta de mucha importancia conocer acerca del mismo.

San Vicente fue fundado el 26 de diciembre de 1635, y se encuentra ubicado en la zona paracentral del país (ver figura 1.3); posee una extensión territorial aproximadamente de 1,184 Km², y cuenta con una población de alrededor de 226,524 habitantes para el año 2005. Políticamente se encuentra dividido en 13 municipios: San Vicente, Tecoluca, San Sebastián, Apastepeque, San Esteban Catarina, San Ildefonso, Santa Clara, San Lorenzo, Verapaz, Guadalupe, Santo Domingo, San Cayetano Ixtepeque, y Nuevo Tepetitán.

Figura 1.4:
Ubicación de San Vicente



Fuente: Elaboración propia

Para hablar de la producción ganadera, primeramente se tiene que hablar sobre el manejo que se le brinda al ganado, esto en razón de que son las condiciones de vida del ganado las que en última instancia determinan la producción generada. En este sentido, se distingue entre dos tipos de sistemas de producción: sistema de producción intensivo y sistema de producción extensivo.

El sistema de producción intensivo se aplica, como su propio nombre lo dice, a las ganaderías que se explotan de forma intensiva; es decir, son de tipo estabulado, no utiliza grandes extensiones de terreno y su objetivo es obtener el máximo beneficio en el menor tiempo posible, suele utilizar sistemas mecanizados para el ordeño y en la transformación de algunos alimentos, racionalizando los procesos para obtener mayores niveles de rendimiento productivo.

Por otra parte el sistema extensivo es principalmente aplicado a las ganaderías que se explotan de forma extensiva; es decir, utiliza grandes extensiones de terreno, se caracteriza por formar parte de un ecosistema natural modificado por el ser humano y tiene como objetivo la utilización del territorio de manera perdurable, dicho de otra manera, están sometidos a ciclos naturales.

Al igual que la mayoría de departamentos, San Vicente tradicionalmente ha sido un lugar con vocación agropecuaria, así se tiene que a lo largo de toda su historia, gran parte de su extensión territorial ha sido dedicada a actividades agrícolas y pecuarias, la ganadería bovina destaca como una de las mayormente practicadas.

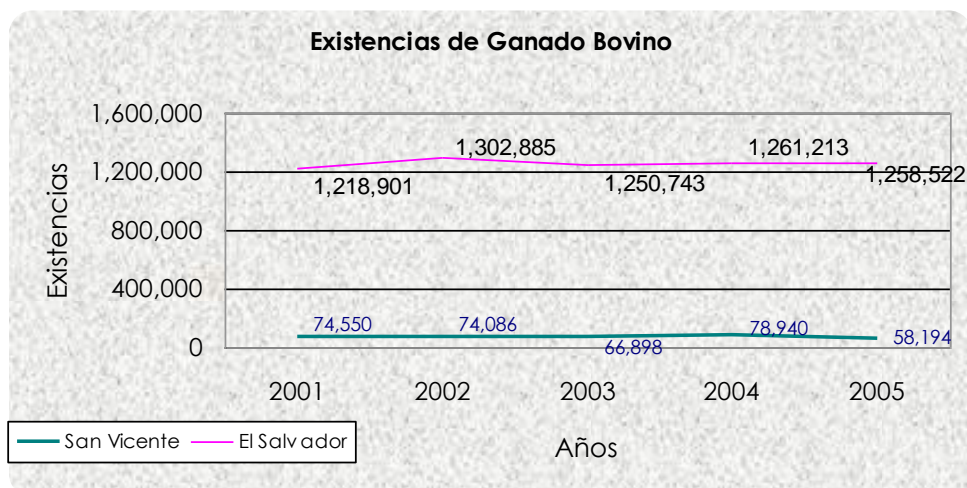
La actividad ganadera, se encuentra extendida a lo largo de todo el departamento, aunque con algunas diferencias en los tipos de ganaderías.

En la actualidad los tipos de ganaderías en El Salvador corresponden a tres modalidades, en primer lugar, se encuentra la ganadería de doble propósito, referida a la modalidad de extracción de leche y carne; por otra parte, esta la de lechería especializada, que es aquel tipo de actividad que se encarga netamente de la extracción de leche y por último la modalidad de ganadería de subsistencia, que es la mayormente practicada ya que son aquellas caracterizadas por tener poco ganado, y que además es utilizado únicamente para el consumo familiar, es decir que no es dedicado para la venta.

Así tenemos que en los años más recientes los municipios en donde se practican las tres modalidades de ganaderías son: San Vicente, Tecoluca, San Ildefonso y Apastepeque. En los restantes municipios se practica en su mayoría la ganadería de tradicional o de doble propósito y en menor medida la de subsistencia.

Para estas tres modalidades, se utilizan diversas especies de ganado de acuerdo a lo que se quiere obtener del mismo. Generalmente para extraer carne se utiliza más que todo la raza Brahma, mientras que para extracción de leche están las razas Jersey y Brown Suize. Las existencias de ganado, a nivel nacional para el año 1998 se contaba con 1,039,746 millones de cabezas en existencias, a lo cual San Vicente contribuyo con 56,267 de cabezas, representando aproximadamente el 5.41% de la población bovina total. Para el año 2005, tal como se aprecia en el *grafico 1.2*, según el Ministerio de Agricultura y Ganadería, las existencias a nivel nacional han aumentado alrededor del 17% desde 1998, un promedio bastante aceptable. En el caso de San Vicente también se observa un aumento en las existencias, este ronda una tasa de crecimiento del 3%, que es mucho más baja que la del promedio nacional. Este acontecimiento puede tener su explicación debido a una diversidad de causas, (serán tratadas en capítulos posteriores), que pueden estar limitando el desarrollo de la ganadería en el departamento

Grafico 1.5



Fuente: Elaboración propia en base a datos estadísticos agropecuarios, MAG 2006.

La ganadería es uno de los rubros más representativos del Departamento de San Vicente, ya que es practicada en todo el departamento en las diferentes modalidades de producción; lo cual indica que gran parte de la población de este lugar es empleada en esta actividad, por lo tanto el desarrollo de la misma podría representar el desarrollo de

una buena parte de la población vicentina, pero esto depende de la forma que revista tal desarrollo. San Vicente, de acuerdo a datos del MAG posee principalmente dos sistemas de producción bovina como ya se ha mencionado (Ver Figura 1.5): de doble propósito y de subsistencia. En este tipo de explotaciones, los sistemas de producción son extensivos.

Figura 1.5



Fuente: División de Información Geográfica, (MA)

CAPITULO II: DIAGNOSTICO ECONOMICO DE LA GANADERÍA BOVINA EN EL SALVADOR

2.1 Condiciones de Entorno Internacional

Para estar conocedores de la realidad que circunda a la cadena interesa conocer como se encuentra la situación a nivel internacional en cuanto a producción, comercio y consumo mundial de carne, leche y sus derivados, y por supuesto sin faltar, la situación existente ante la apertura comercial con los tratados de libre comercio; es decir el contexto referido al comercio internacional.

A nivel internacional existe una clasificación tanto para la carne como para la leche y sus derivados, que permite hacer transacciones comerciales bajo un régimen establecido, en el que se ubican los productos de acuerdo a las características que este presenta y de acuerdo a ello se establecen los aranceles propios de cada tipo de producto. Dichos códigos ubican técnicamente en el contexto de la **Clasificación Industrial Internacional Uniforme**⁵² (CIIU por rama de actividad). (Ver *anexo 2.1*).⁵³

En primer lugar abordaremos la variable producción a nivel mundial, presentando a los países más sobresalientes en cuanto a producción de leche y carne, interesa conocer también el desempeño de países de la región, para hacer las respectivas comparaciones, y por supuesto, mostrando el lugar que tiene El Salvador en el ranking mundial de acuerdo a las estadísticas de la FAO⁵⁴

2.1.1 Producción Mundial de Leche, Carne y sus Derivados

El liderazgo de la producción mundial de leche ha sido disputado entre los países de la India y Estados Unidos a lo largo de los años, en este sentido es importante conocer (para todos los países) la evolución de las existencias de ganado, puesto que a partir de esto y de la producción obtenida se puede deducir el rendimiento por país.

Importante aclarar, que la producción de leche depende de varios factores y no sólo de las existencias de ganado por país, sino de aspectos como la tecnología, razas del hato, entre otros que se retomaran a la brevedad posible. Por el momento nos referiremos a las existencias de ganado a nivel mundial, para hacer las deducciones respectivas a partir de los resultados mostrados.

A continuación se presenta en el *cuadro 2.1* los principales países poseedores de la mayor cantidad de cabezas de ganado, y dentro de los cuales destacan: Brasil con 207.156.696 millones de cabezas, seguido de La India, China y Estados Unidos entre otros. El Salvador por su parte cuenta con 1.319.419 cabezas de ganado y con una tendencia ascendente.

⁵² Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) actualizado, Julio de 2007.

⁵³ Para el caso de las estadísticas presentadas, se llaman por su nombre y no por partida arancelaria, pero para efectos de mayor precisión se anexan las partidas arancelarias de los productos abordados.

⁵⁴ Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO, por sus siglas en ingles)

Cuadro 2.1:
Existencias Mundiales de Ganado (millones de cabezas)

No.	Año	1995	2000	2006
1	Brasil	161,227,936	169,875,520	207,156,696
2	India	201,734,000	191,924,000	180,837,000
3	China	100,555,931	104,553,559	117,766,492
4	Estados Unidos	102,785,000	98,198,000	96,701,500
5	Argentina	52,648,600	48,674,400	50,768,000
32	Guatemala	2,293,460	2,500,000	2,796,272
35	Honduras	2,110,500	1,780,000	2,500,020
48	El Salvador	1,125,000	1,050,000	1,319,419
50	Costa Rica	1,645,000	1,358,200	1,000,000

Fuente: Elaboración propia con estadísticas de la FAO, 2007.⁵⁵

Por otra parte, en el *cuadro 2.2* en cuanto a la producción de leche de vaca a nivel mundial de acuerdo a estadísticas de la FAO asciende a un total de 632,433.85 millones de toneladas métricas, y ha presentado fluctuaciones ascendentes a lo largo de los años. Sin embargo a pesar de estas cifras, la participación de la leche de vaca ha disminuido a razón del aumento del consumo de leche de cabra a nivel mundial (6%) y el aumento de su producción (10%).⁵⁶

De los 632,433.85 millones de toneladas métricas de leche de vaca producidas a nivel mundial, casi el 60% es producido únicamente por 10 países, entre los que destacan: India (15.1%) Estados Unidos (12%), Rusia (4.9%) y Pakistán (4.7%), entre otros. El Salvador ocupa el lugar 82 de los productores de leche a nivel mundial para el 2005, encontrándose por encima de Brasil y Paraguay, que sin embargo tienen mayores existencias de ganado y se encuentran en los lugares 2 y 42 respectivamente de los productores de carne, tal como se observa en el siguiente cuadro de productores de carne, lo cual deja en evidencia que la ganadería de Brasil y Paraguay esta en su mayoría destinada a la producción de carne y no a la extracción de leche.

Cuadro 2.2:
Principales Productores Mundiales de Leche de Vaca (Miles de Toneladas Métricas)

No.	País	1995	2000	2005	Part. %
1	India	65,368.00	79,661.00	95,619.00	15.1%
2	Estados Unidos	70,439.00	76,023.00	80,264.51	12.7%
3	Federación de Rusia	39,305.00	32,276.19	31,144.37	4.9%
50	Honduras	444.00	707.08	1,761.95	0.3%
58	Israel	1,200.40	1,217.22	1,216.27	0.2%
70	Costa Rica	583.40	721.87	779.48	0.12%
78	Nicaragua	187.64	560.00	614.12	0.1%
82	El Salvador	290.74	386.76	447.60	0.07%
89	Guatemala	305.79	259.63	283.08	0.045%
103	Panamá	155.34	170.61	187.00	0.03%

Fuente: Elaboración propia con estadísticas de la FAO, 2007.

A nivel centroamericano, El Salvador se encuentra por encima de Guatemala, con el lugar 89, y Panamá en la posición 103, mientras que por otra parte se encuentra por debajo de Nicaragua, Costa Rica y Honduras, este último

⁵⁵ Disponible en: <http://www.rlc.fao.org/tendencias/>

⁵⁶ Datos extraídos de <http://www.rlc.fao.org/tendencias/>, 2005.

a nivel centroamericano es el mayor productor de leche. Cabe destacar que la tasa de crecimiento promedio anual de producción de leche para El Salvador es alrededor de 0.04%, lo cual muestra un bajo o casi nulo crecimiento. En cuanto a la producción mundial de carne, Estados Unidos es quien lidera, seguido de Brasil y China, entre otros países, cuyo ranking se muestran a continuación en el *cuadro 2.3*

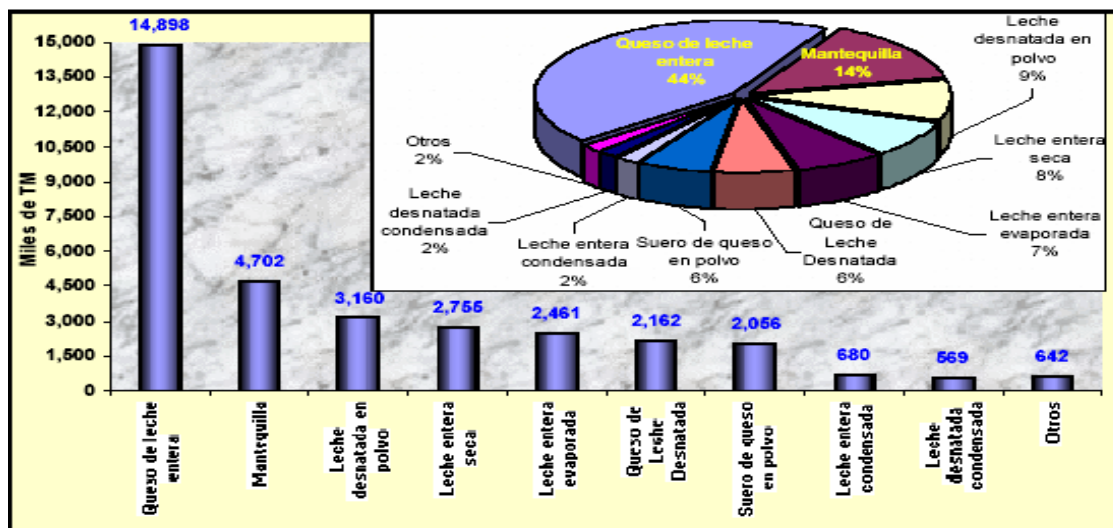
Cuadro 2.3:
Producción Mundial de Carne (Miles de TM)

No.	Países	1995	2000	2005	Part. %
1	EEU	11,585.00	12,298.00	11,317.00	17.7%
2	Brasil	5,710.20	6,578.80	7,877.13	12.3%
3	China	3,597.73	5,352.59	7,136.85	11.13%
71	Costa Rica	93.59	82.27	83.24	0.129%
75	Honduras	64.16	55.00	72.88	0.114%
80	Guatemala	53.77	62.00	63.80	0.099%
85	Panamá	61.04	71.28	57.01	0.089%
104	El Salvador	29.35	34.75	26.98	0.042%
155	Granada	0.14	0.14	0.15	0.0002%

Fuente: Elaboración propia con estadísticas de la FAO, 2007.

El Salvador se ubica en la posición 104, abajo del resto de países centroamericanos, pero por encima de los países del caribe⁵⁷; aportando al total de la producción de carne de bovino el 0.042%, y cuya tasa de crecimiento promedio anual ha sido alrededor del 0.006%; lo cual evidencia un casi nulo crecimiento a lo largo de los años y por tanto una ínfima aportación a la producción mundial. En cuanto a la producción de los derivados de la leche lo que más se produce es el queso de leche entera, en segundo lugar la mantequilla y en tercer lugar la leche desnatada en polvo, entre otros que se pueden apreciar mejor en el *gráfico 2.1*

Gráfico 2.1:
Producción Mundial de Lácteos (Miles de TM)



Fuente: BMI, CAMAGRO, *Cadena Agroproductiva del Subsector lácteo en El Salvador*, 2006. Pág.14

⁵⁷ Entre los países CARICOM están: San Vicente y Las Granadinas, Guyana, Barbados, San Cristóbal y Nieves, Jamaica, Belice, Trinidad y Tobago, Haití, República Dominicana, Montserrat, Santa Lucía, Surinam, Antigua y Barbuda, Bahamas y Granada.

2.1.2 Comercio Mundial de Leche, Carne y sus Derivados

Habiendo conocido la producción de carne bovina, leche de vaca y los derivados de ésta, nos remitimos al marco del comercio, específicamente a las exportaciones mundiales de leche, donde es importante hacer notar que el comercio de leche en el mundo principalmente es encabezado por Alemania, Francia y Bélgica con una participación del 33%, 13.41% y 8.8% respectivamente. (Ver cuadro 2.4)

En la posición 113 encontramos a El Salvador, que de acuerdo a la evolución de las exportaciones desde 1995, nos damos cuenta que ha sido bastante fluctuante. Es interesante ver la situación de Israel, país que en los últimos años se ha caracterizado por la implementación de tecnologías intensivas para la extracción de leche, y que ha mostrado además tasas de crecimiento considerables en cuanto a producción de leche (como ya se expuso en la tabla anterior); no obstante, de acuerdo a la evolución de sus exportaciones, (encontrándose por debajo de El Salvador) nos damos cuenta que su producción se destina a satisfacer la demanda interna y en menor escala la demanda externa, puesto que lo exportado representa una ínfima porción de la totalidad exportada a nivel mundial.

Cuadro 2.4:
Exportaciones Mundiales de Leche (Miles de TM)

No.	País	1995	2000	2005	Part. %
1	Alemania	1,419,670.49	1,886,087.47	1,866,642.37	33,0%
2	Francia	563,118.74	650,100.87	757,666.78	13,41%
3	Bélgica	11,782.82	618,178.85	495,231.74	8,8%
24	Costa Rica	4,678.76	6,538.80	18,354.58	0,32%
27	Estados Unidos	26,175.83	18,703.77	17,208.83	0,3%
40	Honduras	63.65	666.36	2,333.99	0,04%
86	Panamá	54.96	27.08	25.81	0,0005%
90	Guatemala	11.92	126.06	20.42	0,0004%
113	El Salvador	34.08	0.16	1.59	0,00003%
117	Israel	3.02	1.89	1.00	0,00002%

Fuente: Elaboración propia con estadísticas de la FAO, 2007.

Ahora bien, en lo que respecta a las exportaciones de carne, tal como lo evidencia el Cuadro 2.5 Francia es quien encabeza la lista con casi el 16% del total que se exporta a nivel mundial, le sigue India con el 13.10% y Alemania con el 10%.

El Salvador se posiciona en el lugar 122 de los países exportadores de carne de bovino, por debajo de los países centroamericanos, de los cuáles Nicaragua es el mayor exportador de carne, seguido de Costa Rica en la posición 29. Se puede apreciar también, que la participación en algunos países es tan minúscula que prácticamente no representan nada del total. El principal país que ha exportado carne (Toneladas Métricas) es Francia con una participación del 15.8% del total.

Cuadro 2.5:
Exportaciones Mundiales de Carne (Miles de TM)

No.	País	1995	2000	2005	Part.- %
1	Francia	706,323.63	607,381.01	549,152.93	15,80%
2	India	156,975.07	273,138.72	456,018.42	13,10%
3	Alemania	438,157.36	377,921.51	364,234.01	10,50%
25	Nicaragua	5,563.21	15,407.44	20,337.98	0,58%
29	Costa Rica	8,937.09	9,507.74	16,828.51	0,48%
49	Panamá	811.31	2,169.68	993.50	0,03%
94	Honduras	175.81	29.42	13.41	0,0004%
114	Guatemala	1,905.67	1,146.55	3.16	0,00009%
122	El Salvador	6.50	0.0	0.74	0,00002%
137	Israel	0.0	68.29	0.0	0,00%

Fuente: Elaboración propia con estadísticas de la FAO, 2007.

Las exportaciones de carne en miles de US de los principales países, tal como lo muestra el *cuadro 2.6* la encabeza Francia, coincidente al primer lugar que también tiene en las exportaciones en toneladas métricas.

Cuadro 2.6:
Exportaciones de Carne (Miles de Dólares)

País	1995	2000	2005	Part. %
Francia	2,402,146.62	1,493,573.94	2,182,604.38	19,5
Alemania	1,381,920.70	904,208.65	1,326,703.80	11,9
México	772,834.78	940,303.96	1,052,187.73	9,4
Nicaragua	13,458.62	32,836.23	58,229.33	0,52
Costa Rica	14,192.74	17,451.16	39,848.54	0,36
Estados Unidos	226,149.83	363,172.26	31,116.05	0,3
Paraguay	20,809.39	35,705.24	34,848.75	0,3
Uruguay	136,513.98	66,323.92	29,134.00	0,26
El Salvador	19.69	0	3.22	0,0003

Fuente: Elaboración propia con estadísticas de la FAO, 2007.

Las importaciones de leche de vaca en su mayoría las realiza Italia con el 30%, seguido de Alemania con el 17% y Bélgica con el 30.14%, tal como se puede apreciar en el *cuadro 2.7*

Cuadro 2.7:
Importaciones de Leche de Vaca a Nivel Mundial (Miles de TM)

No.	País	1995	2000	2005	Part. %
1	Italia	1,389,253.75	1,582,984.33	1,729,466.69	30,1376%
2	Alemania	43,066.79	550,685.08	994,181.67	17,3246%
3	Bélgica	7,254.13	614,002.39	619,093.77	10,7883%
28	Guatemala	3,205.68	5,090.46	10,824.48	0,1886%
37	El Salvador	942.77	1,953.01	5,935.76	0,1034%
51	Honduras	511.65	190.20	2,798.01	0,0488%
75	Nicaragua	23.00	69.77	932.73	0,0163%
95	Panamá	49.84	45.27	359.39	0,0063%
135	Israel	32.55	22.75	48.93	0,0009%
140	Costa Rica	12.15	73.29	28.96	0,0005%

Fuente: Elaboración propia con estadísticas de la FAO, 2007.

El Salvador se ubica en la posición 37 con una participación de 0.10%, de los importadores de leche de vaca a nivel mundial por encima de Honduras, Nicaragua, Panamá y Costa Rica.

En cuanto a los importadores de carne de bovino a nivel mundial tal como lo muestra el *cuadro 2.8*, en primer lugar se encuentra China con una participación de casi el 13%, seguido de Chile con aproximadamente el 10% y Dominica con el 8%.

Cuadro 2.8:
Importaciones de Carne de Bovino a Nivel Mundial (Miles de TM)

No.	País	1995	2000	2005	Part. %
1	China	1,019,485.76	1,496,556.72	1,373,749.81	12,67%
2	Chile	41,153.47	318,895.31	1,053,883.60	9,72%
3	Dominica	9,486.15	8,127.95	9,146.86	8,44%
27	Guatemala	47,440.19	75,381.63	71,265.29	0,66%
31	Israel	35,172.83	45,565.49	60,216.11	0,56%
38	El Salvador	67,680.01	74,360.90	45,432.65	0,42%
50	Honduras	21,623.45	28,752.64	26,789.43	0,25%
53	Nicaragua	17,637.48	31,899.29	22,505.42	0,21%
103	Costa Rica	3,163.90	6,479.17	4,356.33	0,04%
111	Panamá	8,217.36	7,640.40	3,336.35	0,03%

Fuente: Elaboración propia con estadísticas de la FAO, 2007.

El Salvador, se ubica en la posición 38, con una participación de 0.42% por encima de los países centroamericanos, excepto Guatemala que participa con el 0.66%.

2.1.3 Consumo Mundial De Leche, Carne y sus Derivados

Ahora bien, respecto al consumo mundial de leche, el *cuadro 2.9*, muestra que el consumo de leche, asciende a 346,588.05 miles de Kilo calorías para el año 2005, de las cuales el 17.5 % lo representa la India, el 13.3% los Estados Unidos y el 6.04% China, entre otros que se muestran a continuación.

Cuadro 2.9:
Consumo Alimenticio de Leche (Miles de Kilocalorías)

No.	País	1995	2000	2005
1	India	44,272.95	54,201.26	60,743.66
2	Estados Unidos	41,958.63	44,069.91	46,139.13
3	China	7,275.07	9,597.92	20,952.70
43	Honduras	307.86	492.98	1,166.02
63	Israel	623.27	675.65	654.08
76	Costa Rica	322.25	410.78	429.29
81	El Salvador	254.53	330.43	390.27
90	Guatemala	250.02	280.74	313.21
94	Nicaragua	112.33	213.00	252.18
106	Panamá	116.62	135.58	141.42
118	Jamaica	81.58	73.02	73.34

Fuente: Elaboración propia con estadísticas de la FAO, 2007.

El Salvador se ubica en la posición 81, por encima de Guatemala y Nicaragua, pero por debajo de Honduras y Costa Rica. El Salvador representa el 0.11% del consumo mundial de leche y cuyo comportamiento ha mostrado tasas positivas de crecimiento. En lo que respecta al consumo per cápita de leche, (Ver *cuadro 2.10*) entre los países más destacados están Luxemburgo, Irlanda, Albania y Suecia.

Cuadro 2.10:
Consumo Alimenticio de Leche (Kcal/día/persona)

No.	País	1995	2000	2005
1	Luxemburgo		412.85	656,58
2	Irlanda	483.90	520.49	550,13
3	Albania	509.21	453.85	543,28
12	Honduras	151.42	218.00	467,44
48	Costa Rica	254.07	286.46	271,80
50	Israel	317.76	304.25	267,78
78	El Salvador	123.82	146.12	160,35
83	India	127.11	141.93	146,70
90	Nicaragua	65.99	114.24	126,48
97	Paraguay	136.06	114.30	110,71
109	Guatemala	68.47	68.50	67,52

Fuente: Elaboración propia con estadísticas de la FAO, 2007.

El Salvador se posiciona en el lugar 78 del consumo per cápita de leche, por encima de la India que a pesar de ser el mayor productor de leche a nivel mundial el consumo per cápita de este país es de 146.70 Kcal/día/persona, 13.7 kilocalorías menos que El Salvador.

En lo referido al consumo per cápita de carne, (Ver *cuadro 2.11*) el país con mayor consumo per cápita es Argentina, en segundo lugar Luxemburgo y en tercer lugar Chile. El Salvador por su parte se ubica en la posición 106 por debajo de Honduras, Guatemala y Costa Rica, pero por encima de la India de nuevo. El comportamiento de la India se debe en gran parte a aspectos culturales, ya que en mencionado país el ganado es más bien visto como sagrado, por tanto el consumo tanto de leche como de carne no es significativo.

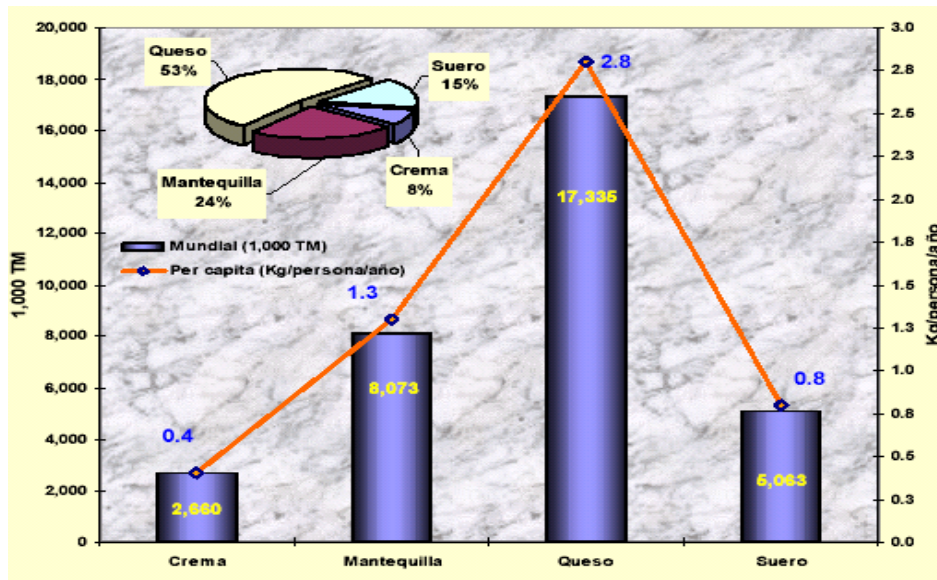
Cuadro 2.11:
Consumo Alimenticio Per cápita de Carne (Miles de Kcal)

No.	Países	1995	2000	2005
1	Argentina	399.69	391.97	336.58
2	Luxemburgo		259.71	302.59
3	Chile	136.04	126.84	265.54
12	Israel	102.94	103.83	139.94
66	Costa Rica	65.31	55.99	54.97
75	Honduras	58.25	51.32	47.13
105	Guatemala	24.36	27.84	29.5
106	El Salvador	53.72	57.56	29.25
125	Nicaragua	23.62	27.55	20.94

Fuente: Elaboración propia con estadísticas de la FAO, 2007.

En cuanto al consumo mundial de los derivados de la leche el siguiente gráfico muestra que el mayor producto consumido a nivel mundial y per cápita anual es el queso, seguido de la mantequilla, el suero y por último la crema. (Ver *gráfico 2.2*)

Gráfico 2.2:
Consumo Mundial de Derivados de Leche (Miles de TM)



Fuente: BMI, CAMAGRO, *Cadena Agroproductiva del subsector lácteo en El Salvador*, 2006.

2.1.4 Contexto del Comercio Internacional (OMC, TLC, ALCA, SIECA)

En el marco de la globalización, la tendencia a los Tratados de Libre Comercio, Uniones Aduaneras, y otros tipos de convenios entre países ha significado factores a favor y en contra que se pueden aprovechar y/o contrarrestar y eso va depender en gran parte de la organización y articulación de los actores directos e indirectos involucrados en las actividades productivas, y esto no es más que la identificación de la cadena productiva a la que pertenecen los actores con el fin de llevarla a una cadena de valor que permita estar en la capacidad de sobrevivir a la apertura comercial y desarrollar mecanismos para aprovechar esa apertura en otros países, (como se abordó en su momento en el capítulo 1) en los que El Salvador tiene ventaja comparativa.

Uno de los aspectos que afectan el buen desarrollo de la cadena productiva actual tanto de leche como de carne, son los subsidios mundiales, que cada vez tienen mayor participación, sobre todo por parte de los países desarrollados que lo hacen con el fin de proteger sus productos de las importaciones de otros países.

Los países de la OCDE (Organización para la Cooperación y El Desarrollo Económico) otorgan significativas protecciones a los productos agropecuarios⁵⁸, y se tiene que para el año 2003, los subsidios otorgados por dichos países, a la carne de bovino ascendieron a 35%⁵⁹. Los montos subsidiados en carne de bovino, solamente son superados por unos pocos entre los que se encuentran los que se otorgan a la leche y el arroz.

⁵⁸ Estimado de Apoyo al Productor (EAP): un indicador del valor monetario anual de las transferencias brutas de los consumidores y de los contribuyentes a los productores agropecuarios, medidas a nivel de la finca, resultantes de las medidas de política que apoyan a la agricultura, independientemente de su naturaleza, objetivos o impactos en la producción o en el ingreso de la finca. Incluye apoyo al precio de mercado y desembolsos fiscales, i.e. transferencias brutas de los contribuyentes asociadas a políticas y basadas en producción corriente, superficie sembrada/número de animales, derechos históricos, uso de insumos, restricción en el uso de insumos, e ingresos globales del productor. El EAP porcentual (% EAP) mide las transferencias como porción de las entradas brutas de la finca.

⁵⁹ Política Agrícola en Países de la OCDE, 2004

La carne de bovino es un bien con alto grado de protección, entre los países más desarrollados y en consecuencia, los precios internacionales de este bien se encuentran distorsionados en el mercado mundial, lo que hace difícil el acceso de productos a los mercados internacionales por parte de aquellos países que no cuentan con recursos para subsidiar a sus productores y exportadores locales.

La leche por ejemplo, goza de casi el 50% de subsidio, y se encuentra en el tercer lugar de los productos subsidiados por la OCDE, esto obstaculiza en gran medida las exportaciones del resto de países a los países de la OCDE. (Ver cuadro 2.12)

Cuadro 2.12:
Porcentaje de Apoyo a la Agricultura por Producto (Países OCDE)

Producto	1990	1995	2000	2003
Arroz	78,3	81,5	82,1	74,3
Azúcar	41,3	48	51,2	55,8
Leche	61	49,5	44,8	48,9
Otros granos	45,2	41,8	42,8	40,9
Carne de ovino	57,5	55,3	39,2	42,4
Trigo	37,2	28,5	39,9	37,5
Carne de bovino	29,7	31,8	29,3	35
Otros	26,5	26,6	26,4	26,7
Maíz	28	15,2	34,9	21,4
Oleaginosas	29,7	19,5	30,6	21,9
Cerdo	10,4	18,6	20,9	21,2
Aves	21	22,4	17,1	16,6
Huevos	12,1	16,8	10	5,37
Lana	19	10,7	5,3	5,55

Fuente: Política Agrícola en Países de la OCDE, 2004.

La liberalización es vista por otros como una oportunidad comercial y de consumo ya que así como se pueden aprovechar otros mercados, se ve como la ampliación de la frontera de posibilidades de producción y de consumo ya que al entrar más productos al país el consumidor tiene una amplia gama de productos para escoger con lo que se solventan las carencias de algunas ventajas comparativas.

Sin embargo, esta apertura trae consigo la mundialización del capital con las transnacionales que se instalan por doquier. En este sentido, la alianza entre Nestlé y New Zealand Dairy, por medio de FONTERRA ha creado una superestructura que controla el 35% del comercio mundial de lácteos, mientras que en el sector de la carne con la adquisición de Iowa Beef Packers IBP (La empresa más grande de la industria de la carne bovina en Estados Unidos) el sector se ve seriamente intervenido y prácticamente subordinado, desde el nivel de aprovisionamiento hasta la comercialización y consumo de los mismos.

El acceso a los mercados externos se ve seriamente limitado debido a las exigencias de las medidas sanitarias mencionadas y a los requerimientos sobre inocuidad, que son mecanismos usados con trasfondo en la mayoría de ocasiones ya que si bien es cierto, los países exigen ciertos niveles de calidad en los productos sobretodo agropecuarios, para proteger la salud de los habitantes, suelen ser utilizadas como una táctica para no permitir el ingreso de productos importados que pudieran desplazar a los nacionales.

La OMC (Organización Mundial del Comercio) es la organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansan son los acuerdos de la OMC, que han sido

negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos.⁶⁰

El surgimiento de la Unión Aduanera , aprobado en marzo de 2002 supone una libre movilidad de bienes sin importar su origen, libre comercio de servicios, principalmente aquellos relacionados con el comercio de mercancías, un arancel externo común y una administración aduanera común ; lo cual implica por tanto sujetarse a una política comercial común.

El TLC con Estados Unidos, República Dominicana y Centroamérica fue ratificado en el 2005, y entró en vigencia el 1 de marzo de 2006. A un año del TLC el sector ganadero no ha visto mayores beneficios, esto debido a que la capacidad negociadora del país es muy pobre. Sin embargo la participación de los gremios salvadoreños en la FECALAC asegura de alguna manera que la información compartida será la adecuada en función de los intereses de la región para futuras negociaciones como el ALCA.

En el marco de las instituciones públicas se estableció el Sistema de Integración Centroamericana (SICA), fortaleciéndose sus diversas instancias sectoriales como la SIECA (En lo económico comercial), la CCAD (en lo ambiental), y el CAC en agricultura, entre otros. En el sector privado se han consolidado varias organizaciones gremiales agropecuarias regionales, entre ellas destacan el Sector de Ganadería e Industria de la Carne Bovina (FECESCAB), sector lácteo (FECALAC), entre otras.

En el sector financiero, El Banco Centroamericano de Integración Económica, constituye un importante recurso para el desarrollo y financiamiento de iniciativas agroindustriales, con la visión de conglomerados regionales.

Como se ha venido mostrando en este documento, la ganadería bovina salvadoreña se caracteriza por ser poco productiva, baja calidad y altos coste de producción, que la hacen una actividad no competitiva frente a los socios comerciales de la región. La apertura comercial en dicho sector a afectado grandemente a los productores ganaderos, pues sus altos costos no permiten dar la competencia a los productos cárnicos y de leche importados.

En el tratado del libre comercio con los Estados Unidos de Norteamérica las negociaciones se dieron en torno a tres productos correspondientes al sector: Leche fluida, leche en polvo y quesos.

A simple vista se puede intuir que en las condiciones actuales esté es uno de los sectores perdedores, al igual que muchos otros sectores, por tres razones:

En *primer lugar*, en nuestro país no se es capaz de abastecer el mercado interno, mucho menos se tendrá capacidad de realizar exportaciones a Estados Unidos, y aunque se hiciera, estas no podrán ser sostenibles pues competirían con la producción Norteamérica que cuenta con elevados niveles de subsidios.

En *segundo lugar*, en El Salvador no se produce leche en polvo y tenemos como una de los principales proveedores de leche en polvo a Estados Unidos.

⁶⁰ Disponible en: www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s.htm

Como *último punto*, la producción de quesos en El Salvador en buen porcentaje se hace de forma artesanal, que en muchos casos no cumple con estándares de calidad. Es importante señalar que Estados Unidos protege aun más sus sectores con la exigencia de cumplimiento de medidas sanitarias y fitosanitarias.

Con respecto a los tres productos mencionados anteriormente, para el caso de Centro América, se estableció un plazo de 20 años para la desgravación definitiva, cuyo proceso se llevará a cabo en 10 etapas iguales que comenzarán a aplicarse a partir del año 11 de vigencia del tratado.⁶¹

De igual manera quedó establecido el acceso a EUA, y además se otorgó una cuota global libre de aranceles para cada uno de los países centroamericanos, con un crecimiento anual del 5%.

Para el caso de la carne bovina, se estableció un programa de desgravación arancelaria para un periodo de 14 años, el arancel que se estableció para este producto es de 30%. También se abrió una cuota libre de arancel de 105 TM, la cual se incrementará en un porcentaje del 5% anualmente.⁶²

2.2 Condiciones de Entorno Nacional

La estructura económica salvadoreña, hasta hace un poco más de tres décadas se encontraba amortiguada principalmente por el sector primario o sector agropecuario, estando este ligado a los principales productos de exportación: café, algodón y caña de azúcar.

Con un poco menos de importancia, estaba el sector industrial, que luego de la puesta en marcha del modelo de industrialización por sustitución de importaciones (MISI), a finales de la década de los sesenta e inicios de los setenta obtuvo una mayor relevancia; y con poco menos de participación completaba el sector servicios o sector terciario.

Para el año de 1970 el sector agropecuario representaba el 26.2% de toda la actividad económica del país, dicho porcentaje a partir de esa década comenzó a tener una leve declinación, representando para el año de 1980 y 1990 una participación de 24.3% y 23.91 respectivamente⁶³, mostrando así una tasa de crecimiento negativa de 9.57% en el periodo de 1970 – 1990.

A partir de inicios de la década de los noventa, el sector toma un rumbo totalmente diferente a las décadas anteriores, pues en la búsqueda de un nuevo modelo económico que reemplazara el ya agotado modelo agroexportador y que respondiera a los acontecimientos que estaban sucediendo para ese entonces⁶⁴, se le brindó menor importancia, lo cual se tradujo en una estrepitosa disminución de la aportación económica al Producto Interno Bruto, ya que para el año 2000, representó escasamente un 12.3% y más recientemente en el año 2005 tan solo contribuyó con un 11.8%⁶⁵; es decir, tasas de crecimiento negativas de alrededor de 113% y 122% respectivamente con respecto al año de 1970, cifras que no explican la importancia que tiene el sector para la generación de valor agregado.

El sector agropecuario tiene dentro de su división principal, a la rama de agricultura, que por su aporte aproximado de 58.9% para el año 2006 es la rama que mayor aporta al PIB sectorial, seguida de la rama de ganadería con una

⁶¹ Oficina de Políticas Estratégicas, *Informe de Coyuntura*, (julio-diciembre 2005) Ministerio de Agricultura y Ganadería.

⁶² Moreno Raúl, *CAFTA-DR Agricultura y Soberanía Alimentaria*, (agosto 2006) Red de Acción Ciudadana Frente al Comercio e Inversión SINTI TECHAN.

⁶³ Las cifras son a precios constantes de 1962 según fuente de la Revista del BCR, varios números

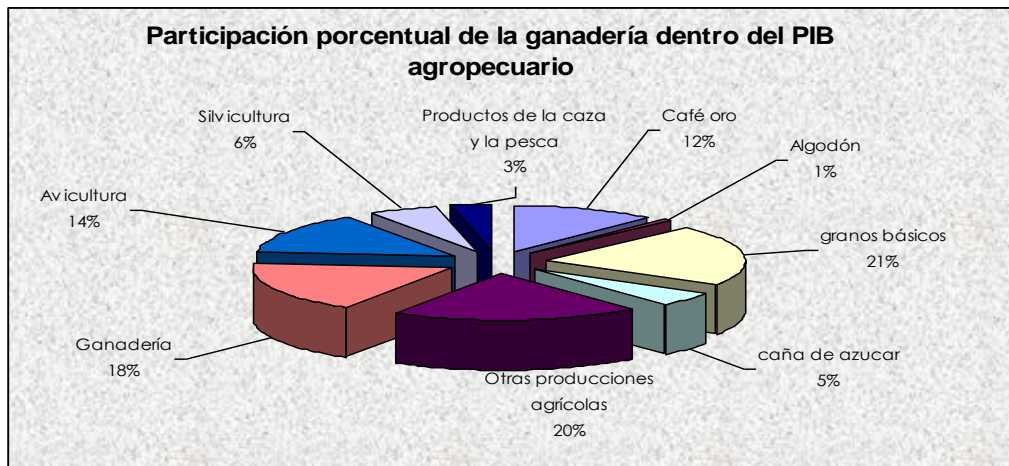
⁶⁴ Segovia Alexander, *Transformación Estructural y Reforma Económica en El Salvador*, Primera Edición 2002.

⁶⁵ Las cifras son a precios constantes de 1992 según fuente de la Revista del BCR, varios números

participación alrededor de 17.9% y con una contribución cerca de 14.2% 5.6% y 3.4% para la rama de avicultura, silvicultura y los productos de la caza y pesca respectivamente, para el mismo año⁶⁶. (Ver gráfico 2.3)

El subsector de ganadería o subsector pecuario, representa el segundo mayor aporte al PIB agropecuario, solo después de la agricultura; y dentro de este subsector la ganadería bovina es el de mayor importancia económica, por sus dos formas de explotación: carne y leche.

Gráfico 2.3:
Participación del Subsector de Ganadería en el PIB



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Revista de Enero-Marzo de 2007, BCR

2.2.1 Producción Nacional de Leche, Carne y sus Derivados

En el contexto nacional interesa conocer para comenzar las existencias de ganado, para luego hacer referencia a la producción nacional de leche y carne. El inventario por departamento, muestran que las mayores existencias de ganado (en total de hembras) para el año 2004 le corresponde a San Miguel, seguido de Chalatenango y Usulután. (Ver cuadro 2.13)

Cuadro 2.13:
Existencias de Ganado por Departamento.

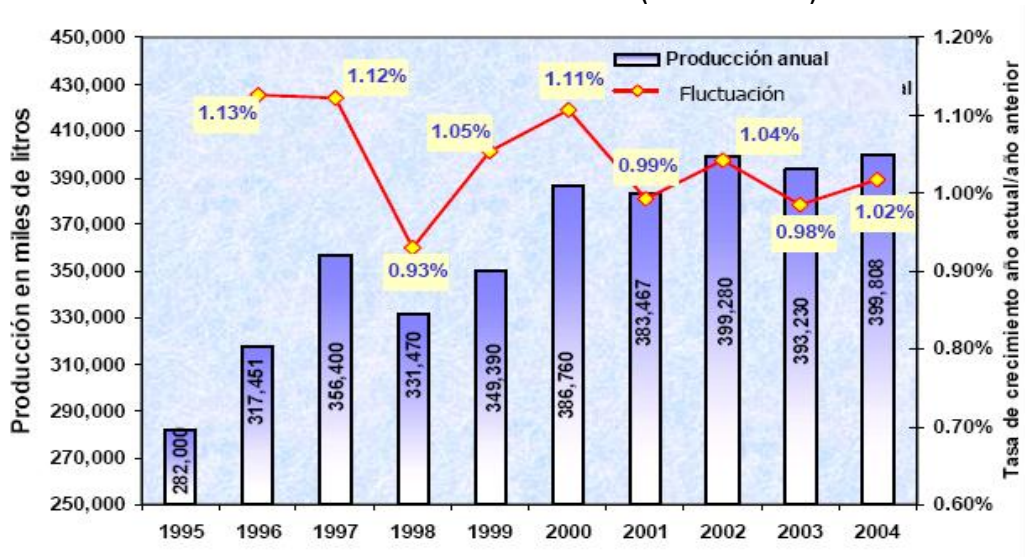
Departamento	Total Hembras	Estado Reproductivo			
		Vacas paridas	Vacas horras	Novillas	Termeras
Ahuachapán	17,327	4,577	3,672	6,701	2,377
Santa Ana	58,031	18,494	14,296	15,944	9,300
Sonsonate	93,747	34,206	19,175	24,558	15,808
Chalatenango	129,707	41,697	35,336	29,970	22,704
La Libertad	53,294	12,643	16,773	16,821	7,057
San Salvador	20,299	4,960	5,144	7,665	2,530
Cuscatlán	29,967	7,251	6,769	12,246	3,701
La Paz	22,075	7,690	3,749	6,998	3,638
Cabañas	46,301	1,571	10,340	12,058	8,192
San Vicente	51,405	12,284	13,575	20,066	5,480
Usulután	99,845	26,977	24,733	29,634	18,501
San Miguel	173,225	42,396	42,673	68,126	20,030
Morazán	68,429	19,448	19,336	20,582	9,063
La Unión	64,733	25,132	10,807	17,348	11,446

Fuente: Elaboración propia con base al anuario de estadísticas agropecuarias 2003 -2004, MAG.

⁶⁶ Revista del Banco Central de Reserva, Enero-Marzo 2007.

Ahora bien, en cuanto a producción nacional de leche se refiere, el *gráfico 2.4*, muestra un comportamiento con tasas de crecimiento positivas, llegando en 2004 a producirse 399, 808 litros de leche.

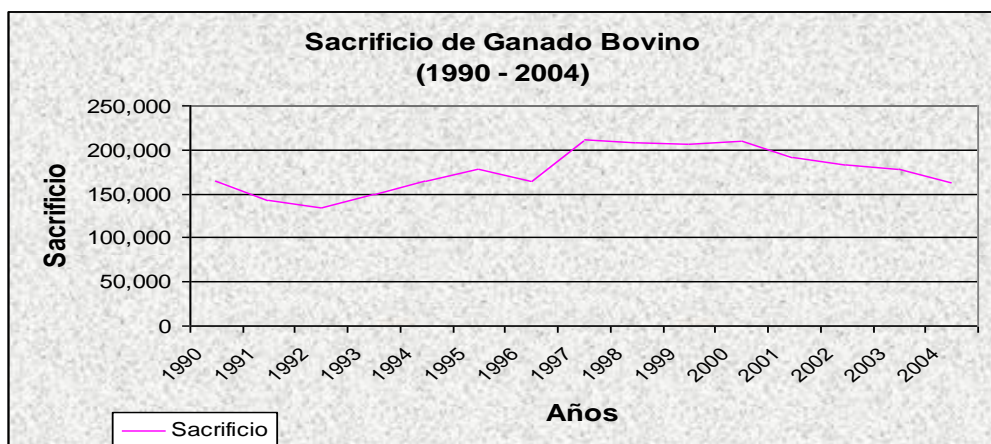
Gráfico 2.4:
Producción Nacional de Leche (miles de litros)



Fuente: BMI, CAMAGRO, *Cadena Agroproductiva del subsector lácteo en El Salvador*, 2006.

En lo referido a la industria de carne bovina de El Salvador se basa principalmente en el sacrificio del ganado bovino. La carne se obtiene del sacrificio del ganado bovino, el cual es destazado en los diferentes rastros municipales del país y su destino es totalmente para el consumo interno, siendo distribuida en mercados y supermercados. A continuación se presenta la tendencia que ha tenido el sacrificio de ganado bovino. (Ver *gráfico 2.5*)

Gráfico 2.5:
Sacrificio de Ganado Bovino (cabezas)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del anuario de estadísticas agropecuarias, varios números.

La tendencia que ha tenido el sacrificio, el cual esta relacionado directamente con la demanda de carne. Se aprecia en el periodo de 1992-2000 una tendencia creciente, aunque en los últimos tres años de ese periodo fue relativamente constante y es a partir del año 2001 que el sacrificio ha venido con una tendencia a la baja. Recordemos que la situación económica de nuestro país no es la mejor y que las familias ven desmejoradas sus situaciones económicas, lo cual les impide demandar bienes de consumo que son relativamente caros, la carne

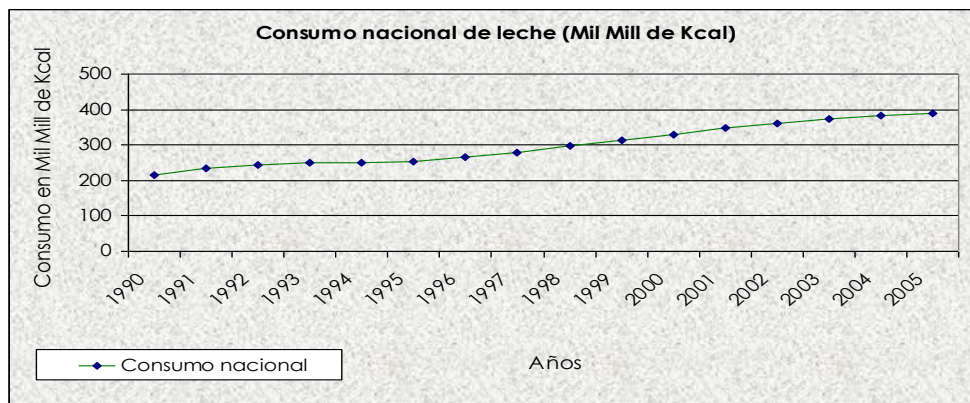
bovina puede encontrarse dentro de estos bienes, y es esta situación la que en gran medida ha afectado la demanda de carne. Por otra parte, los cada vez mayores niveles de importaciones y nulas exportaciones de carne vienen a profundizar aun más esta situación, para ello se presenta la información de las importaciones y las exportaciones a continuación.

2.2.2 Consumo Nacional de Leche, Carne y sus Derivados

El consumo nacional de leche, ha mostrado una tendencia ascendente, teniéndose para el año 2005 la cantidad de 6244.32 millones de Kcal. (Ver gráfico 2.6.) El consumo per cápita de leche por su parte ha mostrado una tendencia alcista, pero a pesar de tener una tendencia ascendente, su crecimiento ha sido relativamente pequeño. (Ver gráfico 2.7)

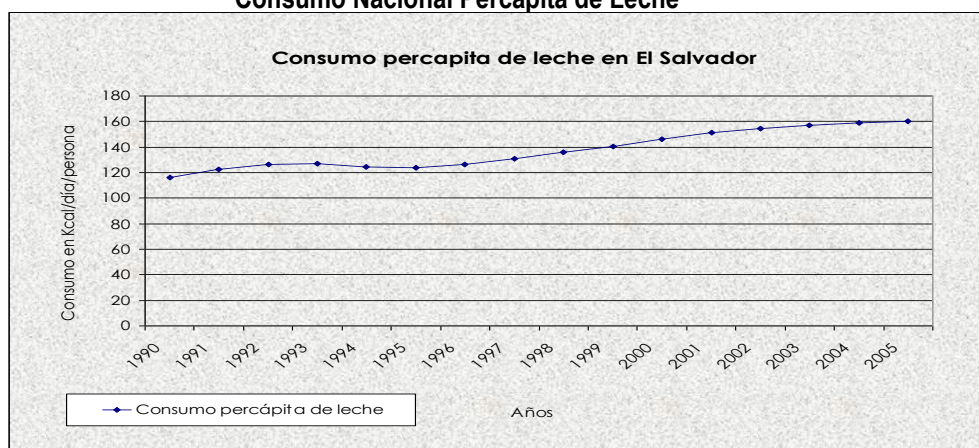
Para el caso de la carne, el consumo per cápita si bien es cierto presentó un crecimiento sostenido hasta 1999, a partir del siguiente año, el consumo per cápita de la carne de res ha tenido una disminución considerable, a tal punto de llegar al 2005 a consumirse por persona, la mínima cantidad de 29.25 Kcal al día. (Ver gráfico 2.8)

Gráfica 2.6:
Consumo Nacional de Leche (Miles de Millones de Kilocalorías)



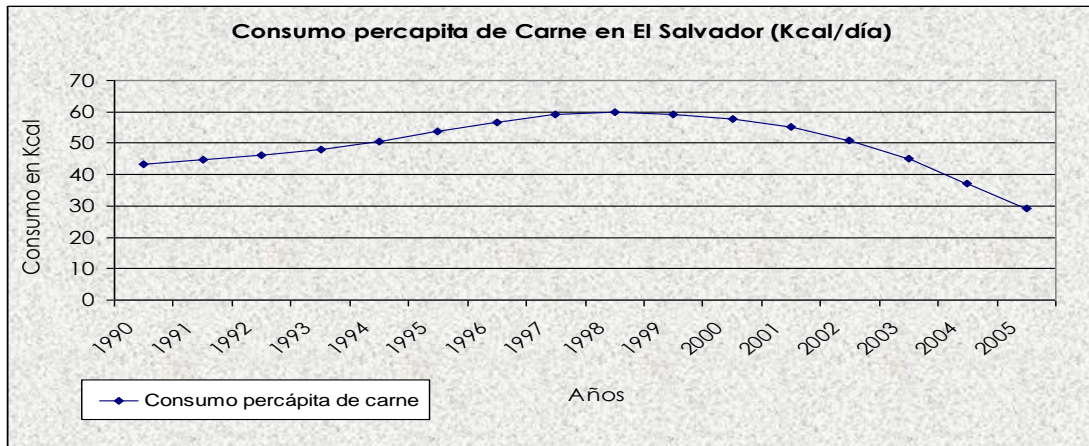
Fuente: Elaboración propia con datos de FAOSTAT, 2007

Gráfico 2.7:
Consumo Nacional Percápita de Leche



Fuente: Elaboración propia con datos de FAOSTAT, 2007

Gráfica 2.8:
Consumo Percápita de Carne en El Salvador

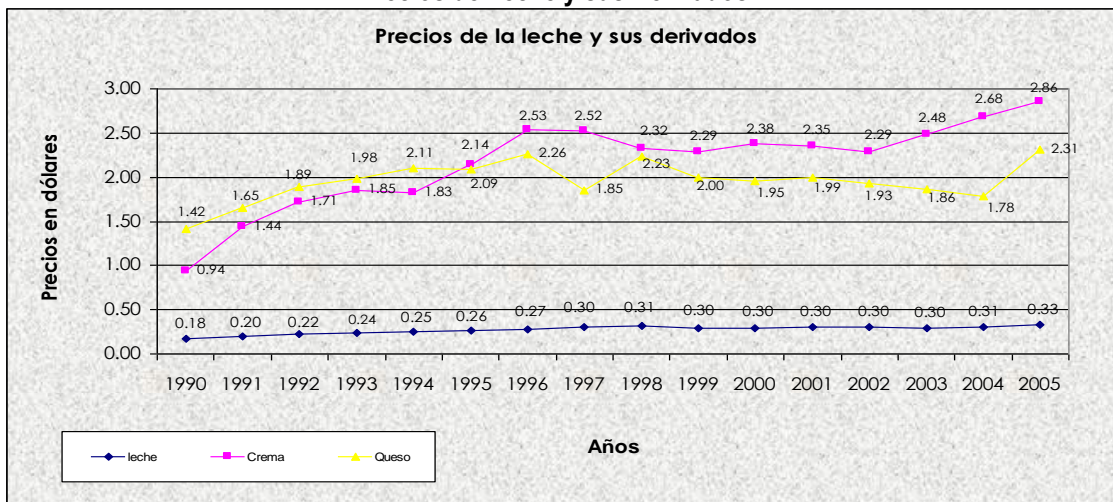


Fuente: Elaboración propia con datos de FAOSTAT, 2007

2.2.3 Precios Nacionales de Leche, Carne y sus Derivados.

Los precios de la leche fluida han tenido un comportamiento ascendente, y en los últimos años se ha mantenido en alrededor de los \$0.33, mientras que sus derivados: leche y carne han mostrado una tendencia alcista, la crema alrededor de \$2.86 la botella, mientras que el queso \$2.31 la libra. (Ver gráfica 2.9)

Gráfico 2.9:
Precios de Leche y sus Derivados

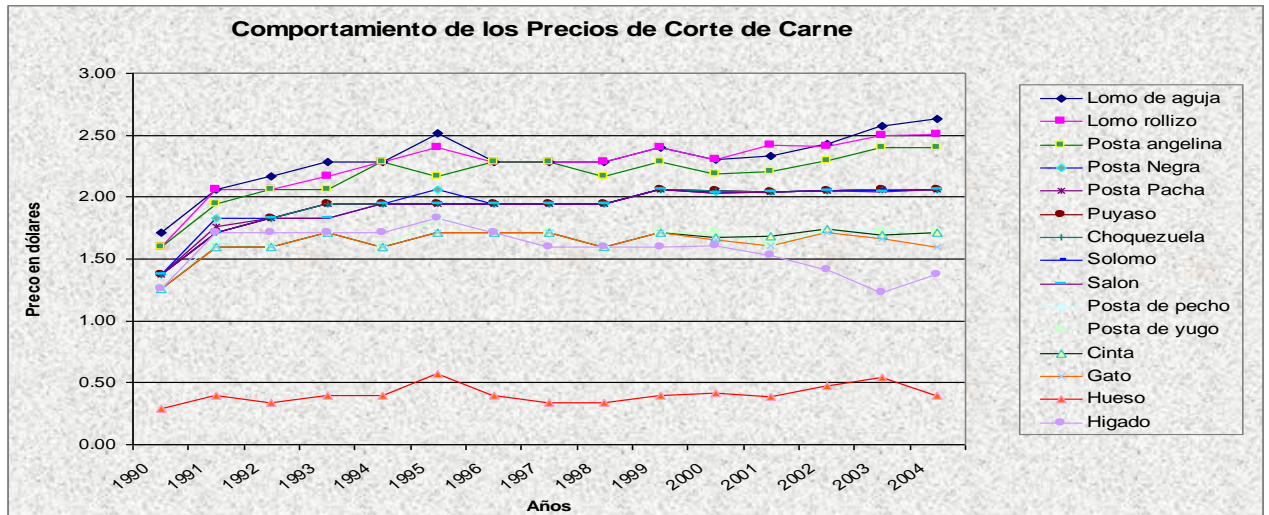


Fuente: Elaboración propia con datos de BMI y CAMAGRO, *Cadena Agroproductiva del subsector lácteo en El Salvador*, 2006.

Para analizar el comportamiento de los precios de los diferentes cortes de carne de res, se evidencian ligeros aumentos para cada año, pero al comparar el año de 1990 con 2004, se aprecia una diferencia bastante considerable, diferencia que al ser comparada con los aumentos de precios de otros productos es relativamente baja. (Ver gráfico 2.10)

Estos cambios de precios relativamente bajos, tienen su explicación en el hecho de que el país a partir de 1991, se convirtió en importador de carne para satisfacer la demanda nacional, importaciones principalmente de países centroamericanos. Esta situación ha tenido influencia para que los precios se mantengan relativamente estables, lo cual contribuye a estimular el consumo de carne bovina. (Ver anexo 2.2)

Gráfico 2.10:
Comportamiento de los Precios de Diferentes Cortes de Carne de Res.

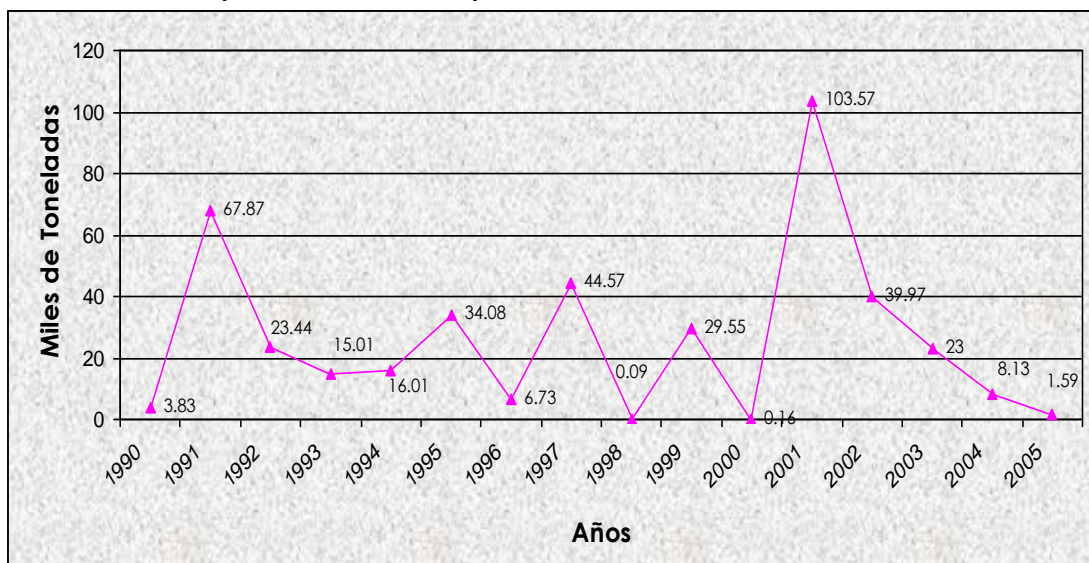


Fuente: Elaboración propia con datos de la División de Información de Mercados, retrospectiva de precios comunes anuales de carne de res, a nivel de consumidor en supermercados de San Salvador. Período de 1990-2004 (Dólares/libra)

2.2.4 Comercio Exterior de Leche, Carne y sus Derivados

En el contexto del comercio exterior de leche en El Salvador, se muestran marcadas fluctuaciones de las exportaciones de leche de El Salvador. (Ver gráfico 2.11)

Gráfico 2.11:
Comportamiento de las Exportaciones de Leche de El Salvador



Fuente: Elaboración propia con datos de FAOSTAT, 2007

A partir del año 2001 se ve un repunte considerable de las exportaciones de leche, más sin embargo las exportaciones muestran un descenso en los últimos años. Las exportaciones de leche de manera general muestran un comportamiento bastante fluctuante y lo podemos atribuir por una parte a la competitividad de los precios de las leches de otros países, y al no cumplimiento por parte de El Salvador en cuanto a las medidas higiénicas exigidas para la exportación de este tipo de productos. (Ver cuadro 2.14)

Cuadro 2.14:
Balanza Comercial de Carne Bovina (libras)

Año	Producción de Carne	Importaciones	Exportaciones	Balanza Comercial
1995	63,805,560	16,247,737	0	- 16,247,737
1996	58,824,220	20,766,101	48,983	- 20,717,118
1997	76,292,216	18,332,182	41,116	- 18,291,066
1998	74,837,672	19,923,587	2,614	- 19,920,973
1999	74,239,984	22,088,064	3,797	- 22,084,267
2000	75,578,776	23,565,199	3,648	- 23,561,551
2001	69,176,380	17,417,621	0	- 17,417,621
2002	65,876,720	20,280,738	0	- 20,280,738
2003	64,313,704	23,213,671	0	- 23,213,671
2004	58,297,876	31,578,727	0	- 31,578,727
2005	59,352,020	23,415,915	0	- 23,415,915

Fuente: Elaboración propia en base a datos de anuarios de estadísticas agropecuarias, MAG

La producción de carne bovina, es la principal abastecedora del mercado, la cual proviene principalmente de dos sectores: de la ganadería de doble propósito y de los animales de descarte de las ganaderías especializadas.

En cuanto a productos lácteos se refiere, aparte de la producción nacional de estos productos, en el mercado se observan una diversidad de marcas extranjeras; este hecho representa una fuerte competencia para la producción nacional que apenas y realiza algunas exportaciones.

En los cuadros siguientes se representan las importaciones y exportaciones de productos lácteos respectivamente, en los cuales se observa una diferencia considerable, teniendo una balanza comercial negativa. Ello indica la incapacidad de los productores nacionales de abastecer el mercado interno, y en muchos casos de mejorar los precios de las importaciones.

Las importaciones de leche en polvo, representan la mayor competencia para los procesadores de leche del país, ya que los bajos precios de esta, hacen que la demanda se desplace hacia este producto.

En los Cuadros 2.5 y 2.6 se presentan las importaciones y exportaciones de productos lácteos respectivamente, en los cuales se observa una diferencia considerable, teniendo una balanza comercial negativa.

**Cuadro 2.15:
Importaciones de Productos Lácteos (Kilogramos)**

AÑO	LECHE EN POLVO	QUESO	MANTEQUILLA	CREMA
1990	7,543,728	521,317	28,600	1,992
1991	10,748,845	523,338	39,969	10,172
1992	18,509,949	485,259	61,207	10,889
1993	13,624,309	490,687	64,427	15,071
1994	11,767,035	902,568	74,776	137,120
1995	18,252,096	2,707,711	365,145	312,812
1996	19,229,890	3,328,945	229,238	590,787
1997	17,229,286	2,830,746	260,448	291,354
1998	20,574,569	2,709,358	245,101	367,796
1999	27,596,800	3,742,876	311,200	703,400
2000	23,739,740	5,201,498	172,847	1,018,567
2001	18,915,608	2,464,352	114,066	1,432,298
2002	18,764,148	9,980,710	154,960	1,622,615

Fuente: Informes de aduanas de la Dirección General de Sanidad Vegetal y Animal MAG

**Cuadro 2.16:
Exportaciones de Productos Lácteos (Kilogramos)**

AÑO	LECHE POLVO*	QUESO	MANTEQUILLA	CREMA
1990	17,931	4,151	9,500	-
1991	40,577	4,652	-	146
1992	269,419	35	75	-
1993	205,471	2,516	-	-
1994	120,181	1,602	-	-
1995	59,376	4,356	-	290
1996	62,950	42,652	-	991
1997	123,606	117,064	61,910	2,949
1998	3,386,186	29,784	8,000	1,868
1999	3,231,315	48,948	8,224	17,237
2000	6,608,959	62,044	52,675	6,738
2001	7,264,420	28,679	-	3,861
2002	5,523,509	82,718	-	321

Fuente: Informes de aduanas de la Dirección General de Sanidad Vegetal y Animal MAG

2.2.5 Perspectivas de Consumo Nacional

Ya habiendo hecho un diagnóstico de la producción, el comercio y el consumo a nivel nacional e internacional y de las condiciones de entorno, en esta sección se analizan los posibles escenarios en cuanto a la demanda de carne y leche para los años venideros.

Las proyecciones de consumo que se muestran permiten tener un panorama acerca de la demanda a la que se enfrentará el mercado de leche y carne y por tanto en base a ello definir estrategias que permitan captar mercado e

intentar depender cada vez menos de las importaciones y darle primacía al fortalecimiento de la capacidad productiva de los productores.

Es decir, las proyecciones de consumo permiten determinar de alguna forma, el futuro del mercado de dichos productos y actuar en base a ello, de manera pertinente de acuerdo a las expectativas que se tengan.

Utilizando el método de los mínimos cuadrados, y en base a las tendencias de los años anteriores, se parte de una ecuación de forma: $Y = a + bx$; y se tiene que para el caso de la leche las proyecciones en Mil Millones de Kcal; la ecuación queda: $Y = 197.42 + 11.97X$; Para calcular consumo per cápita de leche la ecuación queda: $Y = 111.84 + 3.04X$.

Ahora bien, en cuanto a las proyecciones de carne en Mil millones Kcal para El Salvador, y con datos de la FAO, se utilizó la ecuación: $Y = 99.03 + 0.94X$; Y finalmente las proyecciones de consumo per cápita de la carne, para la cuál se utilizó la ecuación: $Y = 52.7 - 0.34 X$ (Ver Resultados en Cuadro 2.5, para más detalle Ver Anexo 2.3)

Cuadro 2.17:
Proyecciones de Consumo de Productos Lácteos y Cárnicos

Año	Proyecciones			
	consumo de leche (Mil millones Kcal.)	consumo de leche (Kcal./día/persona)	consumo de carne (Mil millones Kcal.)	consumo de carne (Kcal./día/persona)
2006	400.8	163.5	115.07	46.89
2007	412.9	166.6	115.9	46.6
2008	424.9	169.6	116.9	46.2
2009	436.8	172.6	117.8	45.9
2010	448.8	175.7	118.7	45.6
2011	460.8	178.7	119.7	45.2
2012	472.7	181.8	120.6	44.9
2013	484.7	184.8	121.6	44.5
2014	496.7	187.8	122.5	44.2
2015	508.6	190.9	123.4	43.9
2016	520.6	193.9	124.4	43.5
2017	532.6	196.9	125.3	43.2
2018	544.6	199.9	126.3	42.8
2019	556.5	203.0	127.2	42.5
2020	568.4	206.1	128.1	42.2

Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo a los resultados obtenidos se tiene que, se espera que el consumo de leche se incremente para el 2020 a 568.49 Mil millones de kilo calorías a nivel nacional, esto significa un aumento considerable, y que por tanto los productores nacionales deberían captar.

El consumo per cápita de leche muestra un aumento considerable, lo cual significa una oportunidad para los productores salvadoreños. Por su parte las proyecciones para el consumo nacional de carne presentan un relativo aumento.

El consumo de carne, muestra sin embargo una ligera disminución, lo cual implica un reto para los productores, transformadores y comercializadores de esta, en cuanto a incentivar el consumo de este producto, puesto que del consumo del producto depende la producción y con ello las ganancias obtenidas.

2.2.6 Políticas Públicas en El Salvador y El Sector Ganadero

En El Salvador se han llevado a cabo políticas destinadas a buscar el fortalecimiento del sector agropecuario y agroindustrial, entre ellas se han impulsado las siguientes:

- 1- "Política Agropecuaria: Gestión agraria nacional 1999-2004" del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), en la cuál en la sección II se encuentra la "Reconversión agro empresarial para un sector rentable, competitivo y sostenible", apartado en el que se habla del "Valor Agregado y cadenas de agronegocios en los productos del agro" (Literal E)
- 2- "Política Comercial Agropecuaria 2000-2004", elaborada por el Ministerio de Economía, Ministerio de Hacienda y el Ministerio de Agricultura y Ganadería
- 3- "Plan de Gobierno 2004-2009 país seguro" dentro del cuál se aborda el "Desarrollo del sector agropecuario: ampliación de la cadena de valor", incluyendo también en el programa presidencial la "Reconversión productiva del sector agropecuario"

A pesar de haberse impulsado estas políticas el sector agropecuario, y específicamente el subsector ganadero no ha logrado fortalecerse, ya que en cuanto al destino del crédito ha mostrado disparidades que benefician muy poco al sector, puesto que el sector comercio es el que ha recibido más créditos, alcanzando un monto de \$1636.1 millones para el año 2005 (28.7% del total de créditos otorgados), en segundo lugar los préstamos personales con un 18% y en tercer lugar la industria manufacturera con un 16%, le sigue construcción y vivienda con un 12.23%, otras actividades con un 10.9%, servicios 8.25% y en los cuatro últimos lugares el sector agropecuario con un 3.3% (0.3% del PIB total) del total de créditos, y dentro de el sector agropecuario la ganadería representa el 10.4%⁶⁷; es notorio por tanto los pocos créditos destinados al sector, adicional a las limitadas políticas públicas dirigidas al mismo; además las pocas políticas que se han impulsado no han logrado fortalecer el sector, por falta de fondos destinados y por la falta de consecución de éstas. Por otra parte está la terciarización de la economía como parte del modelo neoliberal, lo cuál hunde más al sector a medida se ignora a él y consigo a sus necesidades: falta de tecnificación como causa de la falta de créditos, y que desemboca a su vez en producción de baja calidad que amenaza la salud de la población y por tanto no cumple con los estándares internacionales lo cuál hace perder competitividad al sector.

No obstante, la importancia cuantitativa y cualitativa del subsector ganadero es muy significativa puesto que en el subsector existen aproximadamente 65,000 productores que ocupan alrededor de 600,000/ha de tierra y a su vez generan mas de 150,000 empleos directos e indirectos, generando 22,896 jornales anuales en el área de producción⁶⁸. Además si se considera la mano de obra de los actores indirectos como los que se utiliza en las fases

⁶⁷ Revista del Banco Central de Reserva, Julio-Octubre, 2006.

⁶⁸ MAG, Informe de Coyuntura, julio-diciembre 2003.

de transporte, proceso y distribución de los productos, cabe destacar, la importancia de esta actividad en nuestra estructura social.

A nivel interno la importancia del subsector de ganadería es trascendental ya que si bien es cierto muestra poca dimensión en el PIB global (0.3% y 19 % dentro del PIB agropecuario), su aporte a la seguridad alimentaria de la mayoría de la población rural es relevante, ya que genera empleos en las zonas rurales de El Salvador principalmente, genera el 28 % de los empleos nacionales y el 48 % de empleo rural, sin incluir la agroindustria⁶⁹, lo cuál contribuye a la subsistencia de las familias del campo.

Es decir que dicho sector es estratégico por el aporte económico y social que proporciona a la economía nacional y que por tanto forman parte trascendental dentro de la política de seguridad alimentaria del país.

⁶⁹ MAG, OPE. *Resultados y Perspectivas del Sector Agropecuario en el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos*, enero 2004. Pág. 2

CAPITULO III: DIAGNOSTICO ECONÓMICO DE LA CADENA PRODUCTIVA DE LA GANADERIA BOVINA DE SAN VICENTE

3.1 Aspectos Económicos y Sociales de San Vicente

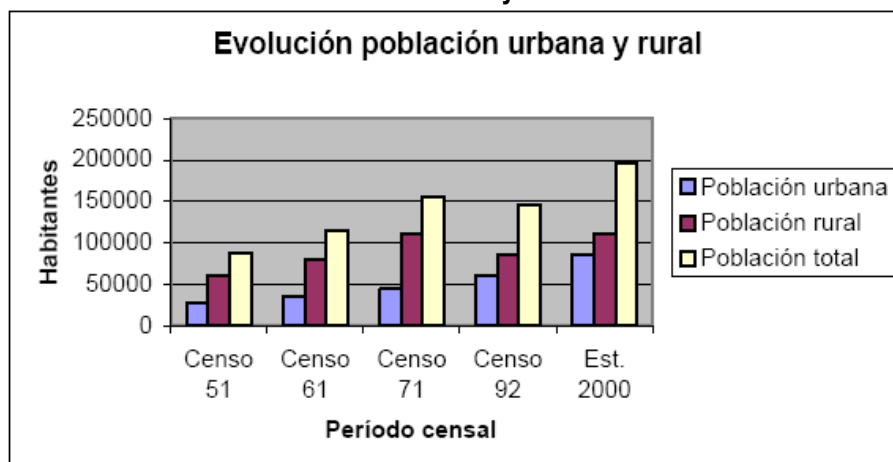
Se profundiza en este apartado, aspectos económicos sociales de San Vicente, y se retoman aspectos como la superficie territorial (1,184 km²), la ubicación del departamento, y cómo se encuentra dividido políticamente (13 municipios los cuales se distribuyen en 199 cantones). San Vicente limita al norte con el departamento de Cabañas, al noroeste y este por los departamentos de San Miguel y Usulután; al sur, con el océano pacífico; al oeste con el departamento de La Paz, y al noreste con el departamento de cuscatlán.

- **Dinámica poblacional**

Desde 1992, no se cuenta con datos de un Censo Poblacional en El Salvador. Pero se estima que para el año 2004 la población en el Departamento ascendió a 191,700 mil habitantes. Unas 82 mil personas vivían en los centros urbanos (43%), y el resto en el área rural (57%). En el *cuadro 3.1* se pueden observar los datos referidos a la población por municipio, además se aprecia la densidad poblacional de habitantes por Km², divididos por regiones de interés. En las últimas décadas, el Departamento de San Vicente ha experimenta cambios profundos en la dinámica poblacional. Los principales factores que han incidido en estos cambios, fueron el peso de la guerra en extensas áreas rurales del departamento, la transformación en la estructura económica del país, entre otros aspectos que se abordan a continuación.

Efectos de la guerra. Es sobre todo en la década de los años 80 que se dio una interrupción brusca en el patrón normal de crecimiento poblacional, sobre todo en las áreas rurales de la zona sur, norte y noreste del departamento. Se estima que unas 25 mil personas se desplazaron de estas áreas rurales conflictivas, muchas hacia fuera del departamento. El efecto neto ha fue un decrecimiento de la población a nivel departamental en este período. A pesar del repoblamiento de estas zonas después de la guerra, hoy en día la población rural es aún ligeramente menor que la población rural en 1970. En cambio, la población urbana sí ha crecido. (Véase *gráfico 3.1*).

Gráfico 3.1:
Evolución de la Población Urbana y Rural en San Vicente.



Fuente: Plan de Ordenamiento y Desarrollo Territorial, 2004

Migración interdepartamental. Según datos del censo de 1992, no menos de 65 mil personas nacidas en San Vicente (un 46% de su población), vivía en otros departamentos; la mayoría (46 mil personas) en el área metropolitana. San Vicente es el departamento que presenta el mayor índice de emigración del país. En 1951, la población de San Vicente aún representaba el 4.8% de la población nacional; en el año 2000, había caído al 2.7%.

Migración hacia el exterior. A nivel departamental, se estima que un 20% de las familias recibe remesas. Hay diferencias importantes en tasas de migración, según municipio. Mínimamente, unas 10 mil personas de San Vicente (y probablemente más), se encuentran en el exterior.

Urbanización. Datos de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (2004), indican que el departamento de San Vicente experimenta un proceso de urbanización, aunque a tasas más lentas que en otras partes del país (y notablemente, en el área metropolitana). San Ildefonso y Tecoluca presentan las tasas más altas de crecimiento urbano. En un lapso de 30 años, la ciudad de San Vicente se duplicó, y hoy en día tiene unos 46 mil habitantes: un 42% de la población urbana de todo el departamento. Como otros polos urbanos, se perfilan: San Sebastián y San Ildefonso, en la microregión IV y II respectivamente; Guadalupe y Verapaz, en la III; y Tecoluca, en la microregión I. La tasa de urbanización por municipio, se mueve en un rango de entre 64.8% (San Vicente) y 23.1% (Tecoluca).

Densidad poblacional. El *cuadro 3.1* muestra que el departamento presenta grandes diferencias en cuanto a la ocupación del espacio. Los municipios más densamente poblados se encuentran en la microregión III: más los municipios de San Lorenzo y Santo Domingo, con densidades en un rango de 334 y 504 habitantes por Km². En esta misma área, se encuentran 13 de los 15 núcleos urbanos del departamento. Refleja una tendencia de aglomeración de la población en los alrededores de la carretera panamericana; tendencia que comparte con el departamento vecino de Cuscatlán. Solo San Ildefonso y Tecoluca se ubican fuera de esta área. Los municipios menos densamente poblados son Santa Clara, Tecoluca y San Ildefonso, con densidades en un rango de 40 y 111 habitantes por Km². Si solo se toma en cuenta la población rural, el municipio de San Vicente también se encuentra en un rango de baja densidad poblacional, parecida a la de Tecoluca. (Véase también, *Cuadro 3.1*).

- **Actividades Económicas**

De entrada, es importante enfatizar y comprender que la economía departamental es una economía en un proceso de transformación; de una economía agropecuaria a una economía más diversificada en actividades de comercio y servicios. Esto tiene que ver con cambios profundos en la economía y en la estructura de los mercados a nivel nacional, a la vez muy influenciados por la apertura de El Salvador en el proceso de globalización. En el *cuadro 3.2* se hace una diferenciación de las actividades económicas que tradicionalmente han sido las de mayor importancia por municipio.

No obstante, San Vicente sigue siendo una sociedad agraria; más del 56% de sus habitantes vive en áreas rurales, y depende en gran medida de actividades agropecuarias. Buena parte de la población urbana (especialmente de los centros urbanos pequeños), también depende directa o indirectamente del sector.

Al mismo tiempo, el estancamiento de la población rural desde hace tres décadas debido al proceso de urbanización y migración, indica la importancia creciente de estrategias de salida de la agricultura y de diversificación de ingresos, situación que San Vicente comparte con otros territorios similares.

**Cuadro 3.1:
Población, Extensión y Densidad Poblacional por Municipio**

No.	Microregiones Municipios	Extensión Km ²	Población (estimación 2004)	Densidad poblacional Habitantes/ Km ²
I	Microregión I	552	82,500	149.5
1	San Vicente	267.3	56,500	211.4
2	Tecoluca	284.7	26,000	91.3
II	Microregión II	381.5	39,872	104.5
3	Apastepeque	120.6	19,706	163.4
4	Santa Clara	124.5	5,003	40.2
5	San Ildefonso	136.4	15,163	111.2
III	Microregión III	75.6	27,027	357.5
6	San Cayetano	17.0	6,058	356.4
7	Tepetitán	12.8	4,486	350.5
8	Verapaz	24.3	8,640	355.6
9	Guadalupe	21.5	7,843	364.8
IV	Microregión IV	175	42,301	241.7
10	San Esteban Catarina	78.1	9,594	122.8
11	San Lorenzo	18.7	8,305	444.1
12	San Sebastián	61.8	16,781	271.5
13	Santo Domingo	16.4	7,621	464.7
	Total	1,184.1	191,700	161.9
	San Vicente/País	5.6%	2.9%	
	País	21,041	6,725,125	319.6

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Plan de Ordenamiento y Desarrollo Territorial 2004.

Para las generaciones jóvenes, la educación es la puerta para la movilidad social. Datos empíricos indican que efectivamente, una gran cantidad de jóvenes tiende a no seguir los pasos de sus padres en la agricultura. Sin embargo, las alternativas inmediatas aún son demasiado escasas, al menos en San Vicente y aún a nivel de país.

A pesar del crecimiento de otros sectores, éstos no tienen suficiente capacidad de absorción, la productividad de las empresas más competitivas en estos sectores, se fundamenta en la aplicación de tecnología, informática y maquinaria en los procesos productivos y en un alto grado de automatización en la prestación de servicios, que requieren de mano de obra calificada, pero en pocas cantidades. (Ver cuadro 2.7)

Cuadro 3.2:
Principales Actividades Económicas de San Vicente.

No.	Microregiones/ Municipios	Actividades económicas más importantes
I	Microregión I	
1	San Vicente	Elaboración de dulces, artículos de cuero, microempresas comerciales, agricultura y ganadería.
2	Tecoluca	Agricultura, ganadería y productos lácteos.
II	Microregión II	
3	Apastepeque	Elaboración de dulces de panela, granos básicos y productos lácteos.
4	Santa Clara	Elaboración de dulces de panela, azúcar de pilón y fabricación de tejas.
5	San Ildefonso	Producción de lácteos, ganadería y granos básicos.
III	Microregión III	
6	San Cayetano Istepeque	Elaboración de dulces de panela y crianza de ganado porcino.
7	Tepetitán	Elaboración de dulces de panela y producción agrícola.
8	Verapaz	Elaboración de dulces de panela, granos básicos y azúcar de pilón.
9	Guadalupe	Producción de café y granos básicos
IV	Microregión IV	
10	San Esteban Catarina	Producción de productos de palma (sombreros y petates)
11	San Lorenzo	Elaboración de dulce de panela, azúcar de pilón y textil manual.
12	San Sebastián	Tejidos, textiles manuales y producción de lácteos
13	Santo Domingo	Elaboración de dulces de panela y toronja, y textil manual

Fuente: Elaboración propia con datos del V Censo Nacional de población y vivienda, 1992.

Para sectores menos pobres y mano de obra de una u otra manera calificada, la migración al área metropolitana y al exterior se ha presentado como la alternativa más rentable en términos económicos. Para familias pobres o mano de obra menos calificada, la alternativa es el sector de la microempresa. En realidad, en su mayoría se trata de actividades de auto-empleo y sobrevivencia en un sector informal de comercio y servicios que ha crecido de manera explosiva, también en San Vicente; y sobre todo, en los principales centros urbanos. Estas actividades en la esfera de circulación y venta de bienes de consumo, generan ingresos pero no valor agregado, ni crecimiento económico. El porcentaje de pequeñas empresas productivas (servicios, talleres, manufactura, artesanos), que sí crean valor agregado, solo constituyen un segmento minoritario de este sector informal.

Nivel de empleo. Datos de EHPM revelan que el mercado laboral para San Vicente esta compuesto principalmente por el sector agropecuario con un 60% correspondiente a 33 mil personas, el comercio con un 17%, la administración pública con un 8% (alrededor de 4000 personas), manufactura con 7%, los servicios con 6% (aproximadamente 17 mil personas, mayormente en micro y pequeñas empresas del sector informal) y en menor medida, los servicios domésticos con un 2% (unas mil personas).

Remesas. Aproximadamente unos 10,000 vicentinos han emigrado a los Estados Unidos, de los cuales se estima que en promedio un 20% de las familias vicentinas reciben remesas, que corresponde a más de 9 mil familias. Normalmente, este porcentaje varía de un municipio a otro. Para el caso de Guadalupe, el número de familias que reciben remesas, representa un 11%, mientras que para Apastepeque representan el 28%, lo cual permite afirmar que alrededor de unas 10 mil personas del departamento se encuentran en el exterior. En el año 2002, las remesas

recibidas en el departamento ascendieron a más de 12 millones de dólares. Para ese mismo año el monto promedio de las remesas por mes, ascendió a 140 dólares por familia.

Participación de la mujer en las actividades económicas. La población económicamente activa (PEA) en el departamento de San Vicente, suma unas 55 mil personas, un 28% de la población total. En promedio, 1.5 personas por hogar realizan alguna actividad económica.⁷⁰ Dentro de la PEA, la participación de la mujer está creciendo, ya que unas 19 mil mujeres trabajan, lo que representa el 35% de la PEA. A nivel de municipio, San Vicente alcanza una participación del 40% de la mujer mientras que en los otros municipios la participación de la mujer ronda el 30%.

- **Indicadores sociales**

Existen diferencias importantes al interior del departamento, la pobreza se concentra en áreas rurales, y particularmente, en algunos municipios en las microregiones II y IV del departamento, zonas pobres en potencial agrícola, mal conectada vialmente y con pocas alternativas de empleo. El municipio de San Vicente es el menos pobre, la pobreza afecta un 40% de su población, y el ingreso mensual promedio por familia, es de unos 435 dólares (97 dólares per cápita por mes). Los municipios de Santa Clara, San Ildefonso, San Esteban Catarina, Santo Domingo y San Lorenzo, todos en las microregiones II y IV, son los más pobres, con un porcentaje de población pobre que alcanza entre el 70% y el 80%, el doble de San Vicente; un nivel de ingreso mensual promedio por familia en torno a los \$200 (\$46 per cápita por mes), la mitad de San Vicente. San Sebastián, Apastepeque, Tecoluca y los municipios de la microregión III (Tepetitán, Guadalupe, San Cayetano Istepeque y Verapaz) ocupan una posición intermedia, con porcentajes de pobreza de entre 40% y 60%, y niveles de ingreso mensual promedio por familia de entre \$200 y \$300 (entre \$46 y \$67 per cápita por mes). Es importante mencionar que todas estas cifras son promedios, que por definición no dicen nada sobre la variación de estos promedios dentro de los municipios y en el departamento. Con toda seguridad se sabe que la pobreza en las áreas rurales es más severa que en los centros urbanos. La clase media no es tan grande, y familias realmente ricas no viven en el departamento, sino en el área metropolitana. En otras palabras, a pesar de diferencias, la estructura social es relativamente igualitaria, no hay brechas abismales entre niveles de ingreso. La situación de menor pobreza en San Vicente, parece estar relacionada con la dinámica de su centro urbano, con más posibilidades de estudio, trabajo, comercio, conectividad con el área metropolitana etc.

En lo referido a indicadores sociales, según el IDH el departamento de San Vicente cuenta con una esperanza de vida de 68 años en promedio, siendo uno de los departamentos del país con menor esperanza de vida. La tasa de alfabetismo adulto a nivel nacional es del 83%, mientras que para el caso específico de San Vicente, es cercano al 79%. En cuanto al índice de alfabetización, San Vicente presenta un valor de 0.79 puntos por encima de Morazán, Cabañas, La Unión, entre otros.

El índice de desarrollo relativo al género, que es muy importante, muestra para San Vicente el 0.68, que comparado al resto de departamentos solamente supera a Chalatenango, la Unión, Cabañas y Morazán, lo cual significa que está entre los departamentos que aun no asimilan la igualdad de género. Tomando en cuenta el género en el

⁷⁰ Concejo Departamental de San Vicente, *Plan General de Desarrollo de San Vicente Tomo I, Documento Principal*. 2004. Pág. 44

indicador de esperanza de vida, nos damos cuenta que para el caso de San Vicente, las mujeres (al igual que el resto de departamentos) muestra mayor esperanza de vida que los hombres.

En lo referido a educación, según el Ministerio de Educación, del año 2001 al 2003 el número de matriculados aumentó 5,800, llegando a totalizar 56,834, de esta cifra casi el 93% son alumnos de educación primaria, y solamente un poco más del 7% son estudiantes de secundaria. El 95 % de los alumnos estudian en centros escolares públicos, y casi el 5% en escuelas privadas. En todo el departamento se cuenta con 246 establecimientos escolares, y 2 centros universitarios. La escolaridad promedio en el Departamento es de solo 4.81 años; no alcanza siquiera el ciclo básico completo. Esto es en grandes rasgos, el contexto de los aspectos económicos y sociales en San Vicente.

3.2 Caracterización de la Ganadería Bovina por Regiones en San Vicente.

Primeramente es importante mencionar que a pesar de que la ganadería se encuentra dispersa por todo el departamento, existen diferencias en las existencias entre algunos municipios, es por ello que aquí se clasifican cuatro microregiones, las cuales ya han sido mencionadas anteriormente.

Microregión I: San Vicente y Tecoluca

Esta región es la que en mayor medida es dedicada a las actividades ganaderas, ya que en esta se concentran la mayor parte de ganaderías, asimismo posee las ganaderías más grandes, respecto al tamaño de los hatos. Esto puede deberse en buena medida que esta microregión es la más grande en extensión con alrededor del 46.30% del total del departamento, además incluye la parte de la zona costera, por lo cual presenta ventajas sobre las demás respecto al tipo y calidad del suelo.

Microregión II: Apastepeque, Santa Clara y San Ildefonso

Esta posee una extensión territorial aproximadamente del 32% de los 1190 Km² con que cuenta el departamento, es la segunda en importancia, ya que en ella existe una considerable cantidad de ganaderías, esto a pesar que la mayor parte de su extensión territorial es montañosa y con suelos de menos calidad respecto a la anterior microregión. Gran parte de las ganaderías en esta microregión se ubican en el valle costero del río Lempa.

Microregión III: San Cayetano Istepeque, Tepetitán, Verapaz y Guadalupe

En esta microregión es donde se observan las menores existencias de productores y por tanto de existencias de ganado. Se encuentra ubicada en el valle del jiboa, y la mayor parte de su extensión territorial es dedicada al cultivo de caña de azúcar y de café. Las pocas ganaderías que existen en esta microregión son clasificadas como ganaderías de subsistencia.

Microregión IV: San Esteban Catarina, San Lorenzo, San Sebastián y Santo Domingo

Con una extensión territorial aproximada de 14.7%, esta microregión es la tercera en importancia para la ganadería; en ella se puede apreciar la existencia de ganaderías consideradas como tradicionales, pero en mayor proporción de subsistencia. Gran parte de la población de esta microregión se dedica a actividades textiles y la producción de dulces artesanales

3.3 Caracterización de las Prácticas Pecuarias Bovinas en San Vicente.

En síntesis, la distribución de las existencias de ganado se encuentra concentrada principalmente en las regiones con mayor disposición de recursos aptos para la explotación ganadera, no obstante la ganadería toma un rol determinante en todos los municipios indistintamente del tipo de ganadería. En general la ganadería vicentina puede caracterizarse respecto a distintas variables:

Manejo de Ganado

Hasta hace pocos años el manejo del ganado, en buen porcentaje, ha sido muy primitivo, originando una baja rentabilidad en las explotaciones ganaderas. Las explotaciones ganaderas en su mayoría son y han sido explotaciones de tipo extensivas, en las cuales se tiene poco o nulo control sobre el hato, ya sea de nacimientos, de enfermedades, de partos, de alimentación y otros. Como consecuencia la ganadería en San Vicente, y en buen porcentaje a nivel nacional, se caracteriza por tener animales de baja productividad, lenta madurez y poco peso; esto conlleva a que los productores no obtengan los beneficios potenciales del desarrollo de dicha actividad productiva.

Manejo de Pastos

Los pastos son la principal fuente de alimentación del ganado bovino, y su manejo en un reducido porcentaje de explotaciones es relativamente eficiente, teniendo así en términos generales una preparación bastante buena, esto en mayor medida, cuando los hatos de ganado son mayores de 30 cabezas. Las prácticas de rotación de potreros, irrigación y fertilización de los mismos no son aplicadas por la mayoría de los ganaderos, esto tiene como una de sus causas las reducidas extensiones de terreno y la poca asistencia crediticia principalmente a los pequeños productores.

El mal manejo de las áreas pastoriles es uno de los factores que más contribuyen a la baja productividad ganadera, deficiencia que se ve agravada con la estación seca, esta circunstancia obliga a muchos ganaderos a trasladar el ganado a zonas boscosas donde se conserva más la humedad y la vegetación arbústica, que proporciona hojas y tallos que ayudan a la alimentación del ganado.

Las prácticas de henificación o ensilados de los pastos para la alimentación del ganado en el verano o en periodos de prolongadas lluvias, están relativamente difundidas pero solamente las realizan aquellos grandes ganaderos, ya que su realización implica costos elevados, que muchos de los pequeños ganaderos no pueden asumir, esto da lugar a profundizar aun más los bajos niveles de rentabilidad de los ganaderos.

Asistencia Técnica

La atención permanente y adecuada de la asistencia técnica, por parte de las instituciones estatales correspondientes, ha dejado mucho que desear, pues en muchos casos solamente tienen acceso a ella los grandes ganaderos. Si bien es cierto, en épocas recientes se han hecho esfuerzos tendientes a mejorar e intensificar tal asistencia, pero han sido esfuerzos aislados con pocos o nulos beneficios, esto puede deberse a que los presupuestos asignados para estos servicios se ven bastante limitados por la falta de fondos y por la falta de apoyo del Estado al sector ganadero y en general al sector agropecuario.

Asistencia Crediticia

De igual manera que la asistencia técnica, la asistencia crediticia también ha sido muy escasa, no tanto por la falta de recursos, sino a la ausencia de una política de créditos congruentes con los intereses del desarrollo ganadero como una fuente de materias prima y como fuente de empleos. Uno de los mayores obstáculos ha sido la exigencia de garantías hipotecarias, las cuales se encuentran fuera del alcance de la mayoría de los interesados.

Aspectos Económicos

Como consecuencia de algunas de las deficiencias mencionadas anteriormente en el manejo de las explotaciones ganaderas, el resultado económico de las mismas se ha manifestado en una baja producción (en comparación a la potencial); baja calidad de productos y por tanto bajo nivel de ingresos. A ello a contribuido en buena parte, la falta de una organización y el empleo de sistemas de administración ineficientes; estas deficiencias han incidido en un elevado costo por unidad.

La Población Bovina

La densidad de la población bovina por Kilómetro cuadrado del territorio, es alrededor de 58 cabezas, en cuanto a su densidad de relación con el número de habitantes es de 0.18 cabezas por habitante. Estas cifras son bastante altas en comparación a las de los países centroamericanos, esto tiene su principal causa en la extensión de tierra de dichos países.

En cuanto a las características raciales, la población bovina es heterogénea, predominando en su mayoría el *ganado criollo y Brama*, el primero de origen español; este tipo de ganado se caracteriza por tener baja productividad, lenta madurez y poco peso; pero por otro lado, posee ventajas con respecto a la resistencia a las sequías, a las enfermedades y otras adversidades del medio.

3.4 Desarrollo de la Cadena Productiva de la Actividad Ganadera de San Vicente

3.4.1 Metodología

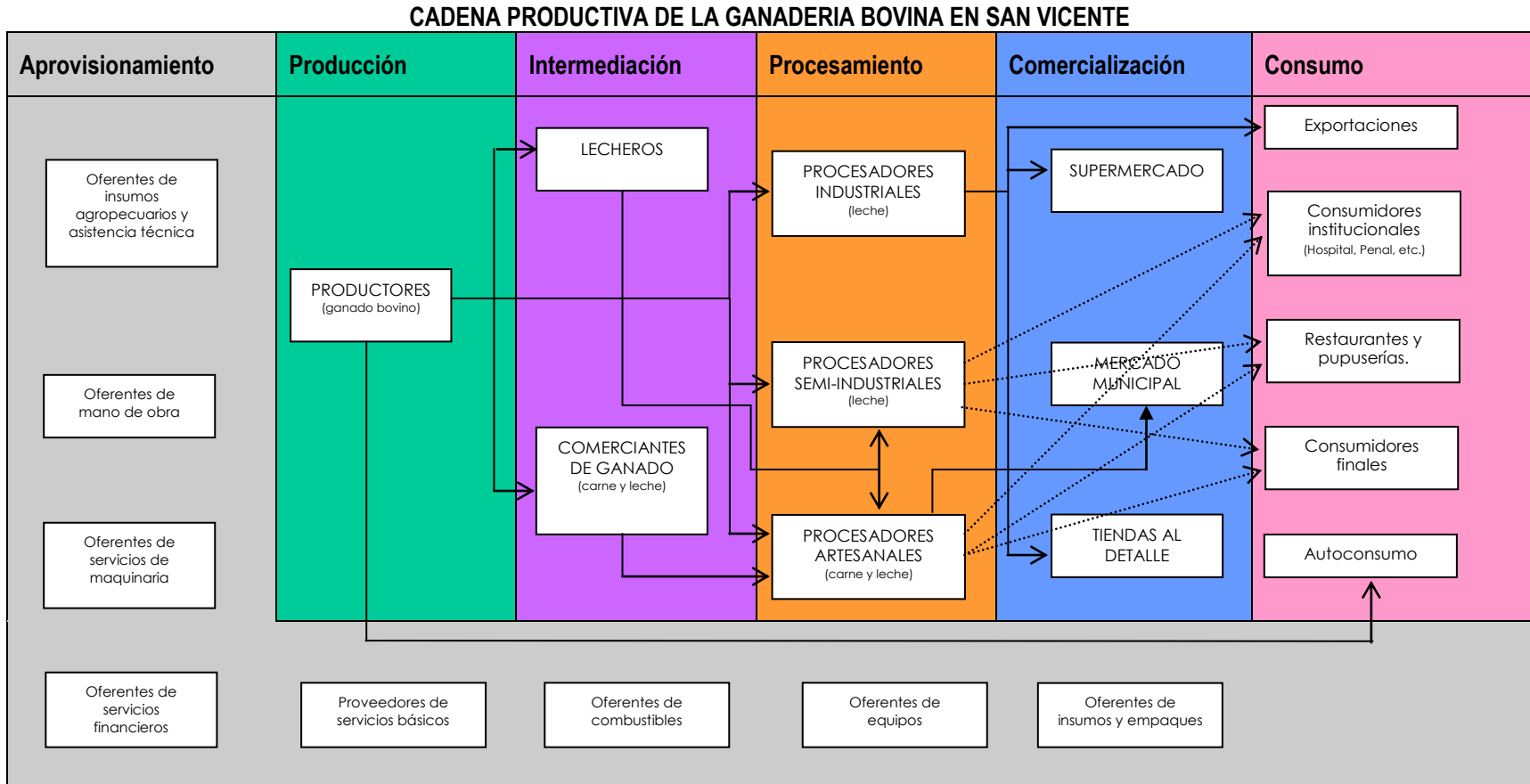
Con el objetivo de observar y conocer información detallada respecto a las rol de los actores que intervienen en la cadena productiva de la actividad en estudio, se realizaron visitas de campo en la zona geográfica de interés para abordar directamente a los diferentes actores que participan en la cadena. Se diseñaron dos instrumentos de investigación, entre ellos: encuestas y entrevistas. (Ver *anexo 3.1*)

Debido a la indisposición de recursos que permitieran estudiar a toda la población de interés, se recurrió a los métodos de estadística descriptiva para el establecimiento de muestras representativas que permitieran obtener resultados valederos para el análisis.

Para determinar el tamaño de muestras representativas en algunos eslabones, primeramente se estableció el tamaño de población en cada uno de ellos, en el caso de productores e intermediarios el tamaño de población se determinó en base a estimaciones ya que la disponibilidad de información es una limitante, también se tomó en cuenta datos obtenidos de una prueba piloto realizada previamente. (Ver *apéndice I*). Asimismo, la consulta con profesionales concedores al respecto, fue otra forma de obtención de información.

3.4.2 Esquema de La Cadena Productiva para la Ganadería Bovina de Doble Propósito en San Vicente

Figura 3.1



3.4.3 Análisis de los Actores de la Cadena

3.4.3.1 Proveedores

Este es el eslabón que aglutina a todos aquellos actores que juegan el rol de proveeduría; es decir, el rol de aprovisionar a los ganaderos de bienes y servicios, tales como: alimentos, insumos agrícolas, maquinaria, equipo, servicios financieros, servicios básicos, servicios de asistencia técnica entre otros. Además aquí también se incluyen a los proveedores de los diferentes actores en cada uno de los eslabones, los cuales, para efectos de la investigación solamente se mencionan.

3.4.3.1.1 Insumos

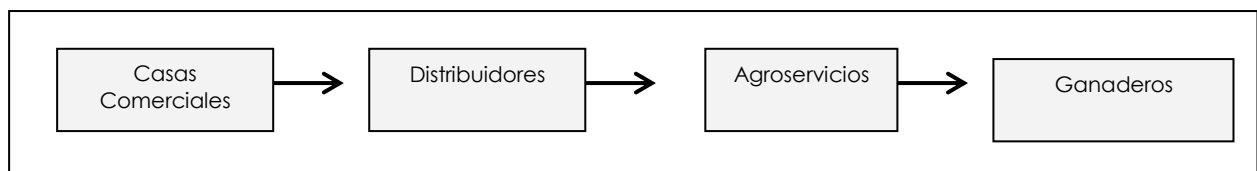
En el eslabón de proveedores, encontramos a los provisosores de *alimentos de ganado*, como: harinas, concentrados, granos, forrajes, sales minerales, melaza entre otros; de *productos veterinarios*: antibióticos, vitaminas, desparasitantes, desinflamatorios y vacunas; de *insumos agrícolas*: semillas, fertilizantes, insecticidas y herbicidas; de *maquinaria*: tractores picadoras de forrajes, bomba achicadora, desgranadoras, molinos entre otros.

En el caso de algunos alimentos para el ganado, de productos veterinarios e insumos agrícolas, son ofertados por los conocidos *agroservicios* locales ubicados en algunos municipios del departamento. Por otro lado existen algunos insumos, como en el caso de la melaza, de los forrajes y de la maquinaria que son ofertados o distribuidos por otros actores. La melaza es vendida en la central azucarera Ingenio jiboa ubicado en el departamento; los forrajes son vendidos por agricultores e incluso por los mismos ganaderos al generar excedentes y la maquinaria es ofertada por casas comerciales o empresas dedicadas en este giro, de las cuales no se conocen registros en existencias en el departamento.

Resulta importante señalar que los agroservicios, toman un rol de intermediarios y no son productores de los bienes que ellos comercializan, ya que en su mayoría son proveídos por diferentes empresas dedicadas a la importación o producción de estos bienes, tal es el caso de las empresas Aliansa y Sello de Oro que se dedican a la fabricación de concentrados. El canal de comercialización por medio del cual los consumidores obtienen los insumos se presenta a continuación: (Ver figura 2.1)

Figura 3.2

Canal de Comercialización de Insumos Agropecuarios a nivel Mayorista.



Fuente: Elaboración propia en base a información proporcionada en agroservicios

3.4.3.1.2 Servicios

Por otra parte, también se encuentran aquí a los proveedores de servicios de veterinaria, servicios de asistencia técnica, y servicios financieros entre otros.

Los servicios de veterinaria son prestados por algunos de los agroservicios existentes en el departamento, y el caso de los servicios financieros, estos son prestados por los bancos y cooperativas de ahorro y créditos, pertenecientes al Sistema Financiero Nacional.

Por parte del gobierno, los servicios de veterinaria y asistencia técnica son prestados por medio del *Ministerio de Agricultura y Ganadería* a través de la Dirección General de Sanidad Vegetal y Animal (DGSVA) y por el Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria y Forestal (CENTA); por otra parte, los servicios financieros son brindados por medio del Banco de Fomento Agropecuario (BFA) y por el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI). (Ver *anexo 3.2*)

Caracterización de los Agroservicios

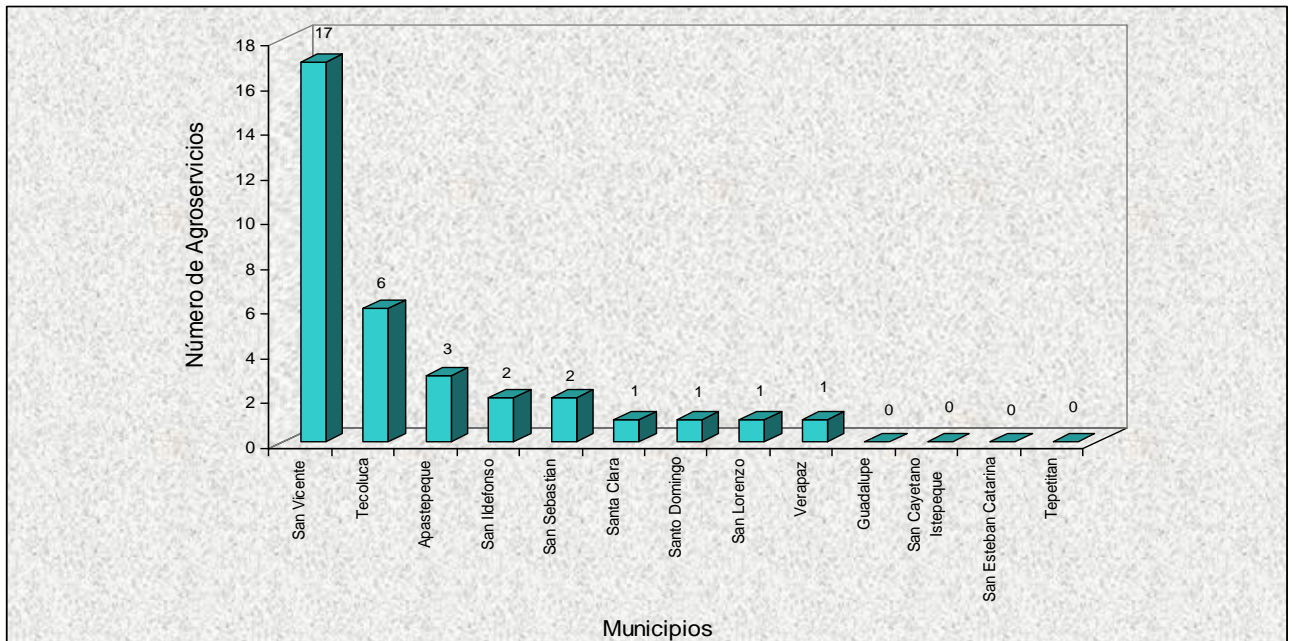
Para abordar los temas específicos referidos a los agroservicios ubicados en el área geográfica de estudio, se toma en cuenta algunas características tales como años de vida de los mismos, calidad de los insumos que venden, precios de los insumos, distribución de agro servicios por municipio, cobertura de la demanda, entre otros aspectos.

Según la investigación de campo realizada, se encontró que en el departamento de San Vicente, existen un total de 34 agroservicios registrados (Ver *anexo 3.3*), los cuales se encuentran distribuidos en varios municipios (Ver *grafico 3.2*), esto tiene mucha relación con la práctica ganadera en el departamento, (ver eslabón de producción), esto en razón de que gran parte de la demanda de los productos veterinarios se concentra principalmente en los municipios de San Vicente y Tecoluca; alrededor del 68% de los agroservicios existentes se ubican en estos municipios.

En cuanto a las características empresariales de estos agroservicios, se considera que son empresas relativamente pequeñas con algunas diferencias entre si. En general son empresas familiares, atendidas por el jefe o por la jefa de familia, que en muchos casos son profesionales de la rama agronómica o poseen algún conocimiento en tal área de estudio. El 63% de los agroservicios tienen a familiares entre sus empleados los cuales son en promedio de 3 a 4 por agroservicio y que realizan las actividades de vendedores y cargadores, éstos son en su mayoría hombres y reciben un pago que ronda el salario mínimo.

Mencionada investigación de campo revela que el 83% de los agroservicios consideran que la demanda de sus productos con fines ganaderos es considerablemente importante, específicamente la demanda de vacunas, desparasitantes, vitaminas y concentrados, los cuales según ellos, son de muy buena calidad y a precios accesibles.

Gráfico 3.2:
Distribución de Agroservicios por Municipio



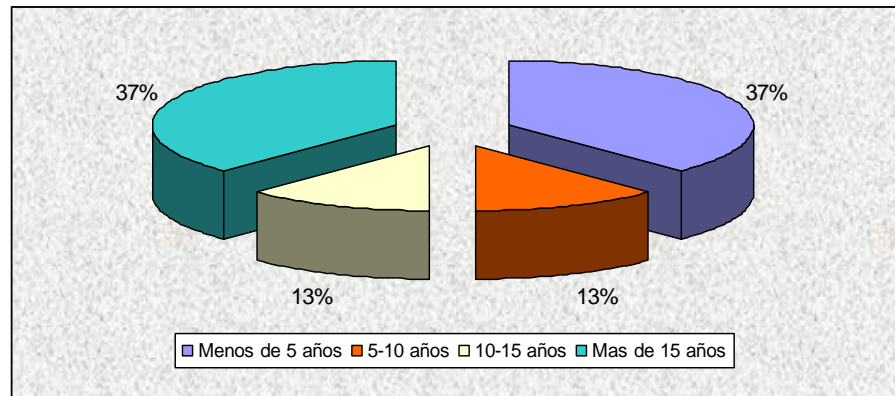
Fuente: Elaboración propia

También, se aprecian ciertas diferencias entre algunos de los agroservicios en aspectos, como el volumen de ventas, la variedad en la oferta y el número de empleados, lo cual se encuentra relacionado en la mayoría de casos al tiempo de antigüedad, a la asesoría respecto al producto al momento de la venta (aunque esta es una práctica que realizan casi el 100% de los agroservicios entrevistados) y a la prestación de servicios de veterinaria y transporte. En el caso del último, es aproximadamente el 63% del total de agroservicios que brindan estos tipos de servicios

En el caso del tiempo de antigüedad de los agroservicios, aquí se considera que es uno de los aspectos de mayor relación respecto al volumen de ventas, ya que los agroservicios de mayor antigüedad son los que realizan los mayores niveles de venta. En el *gráfico 2.12* muestra la distribución de los agroservicios según el tiempo de vida de los mismos. Un 37% del total de agroservicios visitados tiene más de 15 años de existencia, con igual porcentaje se encuentran los que tienen menos de 5 años de vida. Un 13% de los agroservicios tiene entre 5 y 10 años, y por último el 13% restante posee un periodo de vida entre 10 y 15 años de existir. Esto brinda una clara idea respecto a algunas diferencias que existen entre los agroservicios, en consideración a los aspectos mencionados.

En cuanto a factores negativos que afectan el mercado de agroservicios, el 50% consideran a la delincuencia como el mayor problema, ya que estos, alguna vez han sido víctimas de este flagelo. Por otra parte, un 38% de agroservicios ven en la competencia el aspecto que más afecta, y un 12% consideran al constante aumento en los precios de los insumos como el problema que más afecta a esta actividad.

Grafico 3.3:
Años de Vida de Agroservicios



Fuente: Elaboración propia, en base a datos proporcionados en agroservicios

Esta información refleja, que este es un mercado muy dinámico y se requiere tener un buen conocimiento acerca del mismo para sobresalir en él. Un aspecto muy relevante que se observa, es que muchas de estas empresas ven en las demás a un enemigo y no un posible incentivo para tratar de mejorar su competitividad en el mercado. Situaciones como esta, explican claramente porque en el gremio no existe ningún tipo de organización, aun considerado por un 70% de los agroservicios, que el hecho de organizarse les permitiría gestionar mecanismos en busca de mejorar la competitividad de sus empresas. Dentro de ello, vale destacar que la mayoría está en disposición de pertenecer a una asociación en su gremio.

Con respecto al acceso a financiamiento, el 88% de estos pequeños empresarios han realizado alguna petición y han obtenido algún tipo de crédito, proveniente en un 86% de los bancos privados y cooperativas de ahorro y crédito, el restante 14% ha sido brindado por la banca pública. Este dato refleja, que existe en buena medida acceso a crédito por parte de los propietarios de los agroservicios, esto se debe principalmente a que son empresas legalmente establecidas y que cumplen con todos los requisitos requeridos por los bancos y cooperativas del sistema financiero.

3.4.3.2 Productores

Según el Plan de Desarrollo Ganadero⁷¹, se estima que a nivel nacional existen alrededor de 65,000 productores de ganado y estos son en mayoría considerados como productores tradicionales y de subsistencia. Para efectos de esta investigación y por razón de inexistencia de estadísticas referidas al sector ganadero, específicas de cada departamento, aquí se ha estimado que para San Vicente corresponde una existencia de alrededor de 2,200 productores, de los cuales se tomó una muestra de 120. (Ver *apéndice I*)

En el eslabón de productores se encuentran todas aquellas personas que se dedican a la actividad de producción ganadera, que tienen como fin la producción de leche o carne, o el doble propósito. Los sistemas de producción, tal como se han mencionado son tres, para el caso de San Vicente se identifican esos tres tipos unos en menor medida que otros.

⁷¹ MAG, *Plan de Desarrollo Ganadero de El Salvador*, enero de 2003.

Ganadería de Subsistencia

La ganadería de subsistencia en San Vicente se caracteriza por ser una ganadería de traspatio, que cuenta en su mayoría con una o hasta tres cabezas de ganado en producción, ganado que presenta una mínima productividad, esto en razón, de no tener la alimentación adecuada, ya sea por la falta de alimento debido a que no cuentan con terreno o no tiene acceso a alimentos procesados. Esto último tiene su explicación en que la producción realizada es utilizada para el autoconsumo del hogar, lo cual no justifica hacer altos niveles de inversión.

Este tipo de ganaderías representan para San Vicente entre el 15% y el 20% del total de ganaderías en el departamento, y aunque se pueden observar en todo el departamento, la mayoría de ellas se ubica en los municipios cercanos al valle del jiboa.

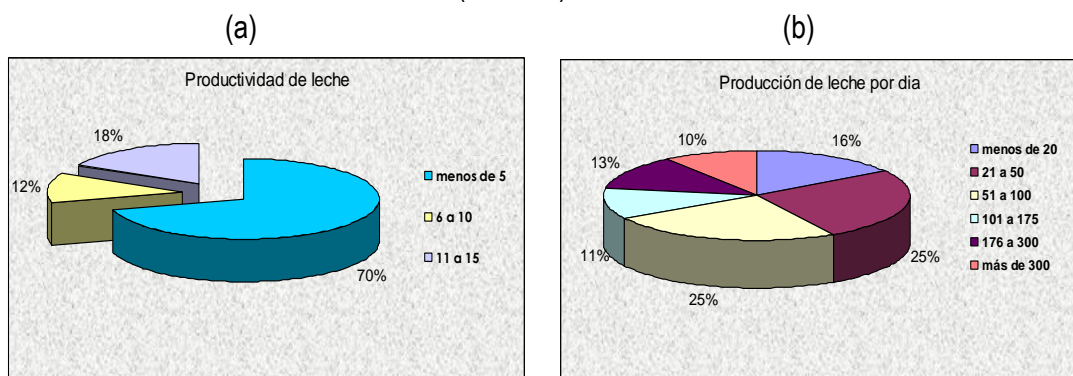
Ganadería Tradicional

En términos generales puede describirse que en San Vicente éstos son hatos que van desde pequeños, hasta hatos de considerable tamaño; es decir, hatos que cuentan con 5 cabezas hasta hatos con más de 100 cabezas. Esto tiene su explicación debido a que no todos los productores tienen la misma capacidad de acceder a grandes extensiones de terreno, lo cual es en última instancia lo que determina el tamaño del hato, esto siempre y cuando, la ganadería este relacionada a un sistema de producción extensivo.

Por lo general el tipo de ganadería tradicional esta relacionada al sistema de producción extensiva, y es considerada una ganadería de doble propósito. Al igual que en la ganadería de subsistencia aquí también se observan bajos niveles de productividad, ya que en promedio la producción de leche vaca/día ronda las 5 botellas, esto a pesar de que, éste tipo de ganadería es considerado un negocio; ya que la producción tiene como fin el mercado.

El *grafico 2.13 (a)*, muestra la productividad (botellas de leche vaca/día) que obtienen los productores vicentinos para diferentes rangos de productividad. Se observa que del total de productores alrededor del 70% tienen una productividad menor a 5 botellas por día, solo el 30% de productores logra superar ese nivel de productividad, de los cuales el 12% se ubica en el rango de 6 a 10 botellas y el 18% se encuentra entre 11 y 15 botellas de producción vaca/día; sin duda estos niveles de productividad son considerablemente bajos en comparación a los obtenidos por los productores de leche especializados, lo cual se traduce en bajos niveles de producción por explotación ganadera. (Ver *grafico 2.13 (b)*)

Grafico 3.4:
Producción y Productividad de Leche
(Botellas)



Fuente: Elaboración propia, en base a datos proporcionados por productores.

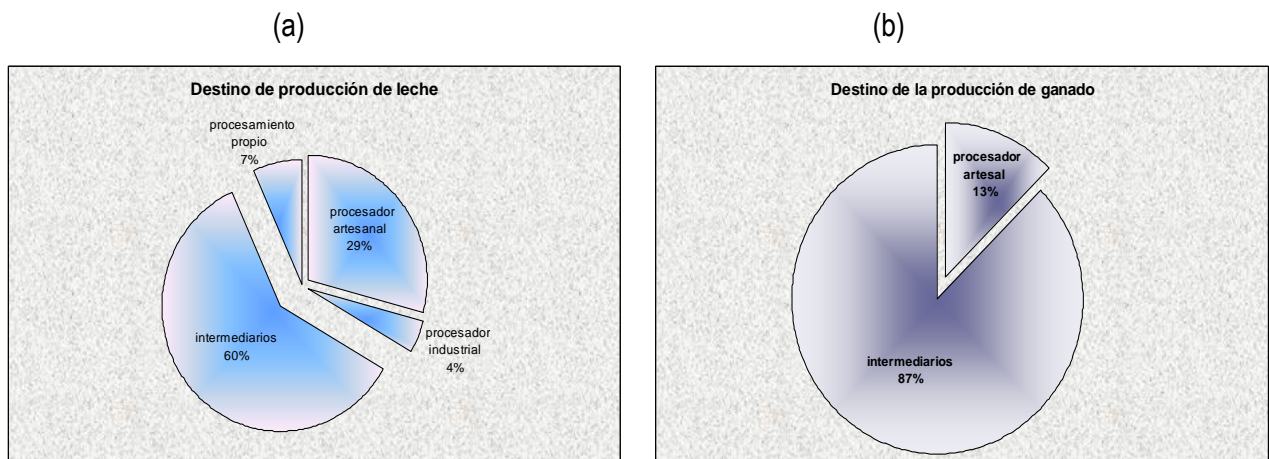
A continuación se hace una caracterización de los productores tradicionales:

- La alimentación del ganado proviene principalmente de los pastos, que en su mayoría son pastos naturales, aunque existen explotaciones que cuentan con alguna extensión sembrada de pastos mejorados. Esta situación se ve notoriamente agravada en la época seca o de verano, y la producción lechera sufre considerables disminuciones; es por ello que los productores de ganado recurren al aprovisionamiento de alimento seco como, rastrojos, tuza, jaral del frijol, cojollo de caña, bagacillo de caña, melaza entre otros. Alrededor de un 70% de los productores encuestados siembran diferentes tipos de sácate de corta para darlo como alimento en la estación seca, y solo un 17% adquiere granos procesados y/o harinas, este último se observa solo en pocas explotaciones debido a su alto costo.
- La utilización de tecnología en este tipo de ganaderías es escasa, en la mayoría de casos se debe a que los bajos volúmenes de producción y las condiciones del mercado no justifican la compra de maquinaria y de otros insumos. La mayor parte de productores utiliza razas criollas y Brahman, esto a causa de la resistencia de esta clase de ganado a las condiciones climáticas del territorio salvadoreño, otros productores poseen entre su ganado de producción lechera, razas de medio encaste como Holstein y Brown Swiss que son de mayor producción lechera, con un promedio de productividad de entre 7 a 10 botellas vaca/día, pero que aun es considerada muy baja.
- El sistema de ordeño, generalmente es realizado de forma manual, donde también se observa la participación del ternero, inicialmente es el ternero que extrae de la vaca cierta cantidad de leche, lo cual es una acción estimulante que permite que la vaca de su máximo de producción cuando es ordeñada. Este tipo de ordeño es una práctica cultural que se ha dado a través de los tiempos, debido principalmente a que las razas de vacas tipo cebú necesita de esta clase de acciones para “bajar la leche”; es por ello que las ganaderías de este tipo son consideradas ganaderías de doble propósito, ya que el sistema de manejo favorece la crianza de terneros hasta que son destetados, en un periodo de entre seis meses hasta un año de vida.
- En cuanto a la sanidad, son pocos los hatos donde efectúan acciones preventivas respecto a enfermedades o vacunaciones para el mejor desarrollo del hato, lo cual según los productores, se debe principalmente al elevado costo que tienen estos productos, por lo que solamente compran para acciones curativas y en muchas ocasiones eso no es suficiente. La ejecución de campañas de vacunación organizadas por parte del MAG, son de mucha importancia por que permiten prevención de brotes de enfermedades mortales, pero según los productores raras veces son llevadas a cabo y cuando las hay la cobertura no llega a todos los productores. Esta situación agrava más el estado productivo de los hatos y por ende de la productividad de los mismos.
- En lo referente a la comercialización de la leche y el ganado producido en estas ganaderías presenta tres destinos, el procesamiento por el propio productor, la venta directa a procesadores y la intermediación. El *gráfico 2.14 (a)* muestra los diferentes destinos de la producción ganadera. En el caso de la leche, la mayor parte de los productores la vende a los intermediarios, esto representa aproximadamente el 60% del total de productores, por otra parte se tiene que un 7% de productores procesa su propia producción de leche, por último se observa que el número de productores que vende directamente la leche a los procesadores artesanales e industriales representan alrededor de 29% y 4% respectivamente. Resulta de importancia

mencionar que el 4% corresponde en su totalidad a los productores de lechería especializada y por algunos productores que forman parte de un proyecto de desarrollo ganadero auspiciado por la Fundación para la Cooperación y el Desarrollo Comunal en El Salvador (CORDES).

Para el caso de la producción de ganado, el gráfico 2.14 (b) muestra que un aproximado del 87% de productores vende su ganado de descarte a intermediarios y solo un 13% vende directamente a los procesadores. Gran parte del ganado que es vendido a los intermediarios llega a manos de los procesadores solo después de un proceso de uno, dos o hasta tres niveles de intermediación.

Gráfico 3.5:
Destino de la Producción Ganadera



Fuente: Elaboración propia, en base a datos proporcionados por productores.

Los altos niveles de intermediación que existen respecto a la producción ganadera, a pesar que este proceso aumenta el precio de la leche y ganado y/o disminuye los ingresos de los productores, ésta función de que los volúmenes de producción, así como de los precios de la leche; y de los procesos de producción que implican no se justifican como es el transporte del producto hasta los procesadores que generalmente se encuentran ubicados en los centros urbanos.

- En lo que respecta al tema de organización, existen según el estudio dos asociaciones de productores de ganado, entre estas: Asociación de Ganaderos de El Salvador (AGES) filial San Vicente y la Asociación de Ganaderos de Tecoluca León de Piedra. Además existen organizaciones de pequeños ganaderos que reciben ayuda a través de organizaciones no gubernamentales con auspicio de la cooperación internacional⁷², dentro de las cuales están:

1. Programa San Vicente Productivo (SVP).
2. Asociación Funcional de Solidaridad de San Vicente (FONSO)
3. Proyecto de Desarrollo Agropecuario de la Región Central (PRODADII)
4. Fundación para la Cooperación y el Desarrollo Comunal en El Salvador (CORDES)

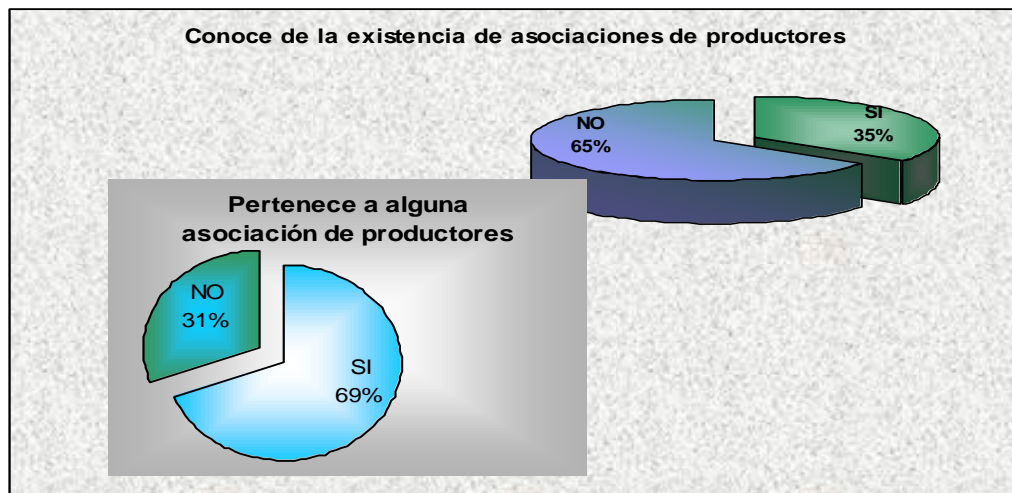
⁷² Noticia del 11 de julio de 2007, disponible en <http://www.mag.gob.sv/main/index.php?id=572&mostrar=full&secc=98&nivel=&tabs=4&pivot=1&ids=97>

Vale mencionar que estas asociaciones son bastante recientes en el departamento, y que han sido el resultado del apoyo de ciertas instituciones públicas y privadas. La Asociación Nacional de Productores de Leche (PROLECHE), es un ejemplo de esas instituciones, pues apoya frecuentemente proyectos de desarrollo ganaderos que implican la conformación de asociaciones, tal es el caso de la asociación León de Piedra en el municipio de Tecoluca.

En el *grafico 2.15* puede apreciarse que del total de productores encuestados solamente el 35% conoce de la existencia de asociaciones ganaderas, de los cuales el 69% si pertenece a una de ellas. La información obtenida de los productores, refleja que las asociaciones de productores se encuentran concentradas en los municipios con mayor cantidad de productores, como es el caso de Tecoluca y San Vicente y no toman en cuenta a los productores de otras microregiones.

Grafico 3.6:

Porcentaje de Productores que Conocen y Pertenecen a Asociaciones de Productores Ganaderos



Fuente: Elaboración propia, en base a datos proporcionados por productores.

Ganadería Especializada en Producción de Leche

La explotación de este tipo de ganadería esta relacionada al sistema de explotación intensiva, es decir, el ganado pasa la mayor parte del tiempo estabulado y la alimentación proviene principalmente de harinas, concentrados, ensilaje y suplementos alimenticios, la cual es brindada según parámetros de estado o edad productiva, producción de leche, tamaño, peso corporal y el periodo de gestación o lactancia.

El ordeño se realiza dos veces por día, con excelente control higiénico en el manejo de la leche producida, ya que utilizan desinfectantes durante el ordeño a la vez que se tiene cuidado sanitario de la ubre de la vaca. La leche es conducida por medio de tuberías de acero inoxidable hasta un tanque del mismo material mantiene la temperatura idónea para el almacenamiento de la leche.

Dentro de esta clasificación la ganadería de San Vicente, representa menos del 1% del total de ganaderías en el departamento. Este tipo de ganaderías se caracterizan principalmente por tener un alto grado de adopción de tecnología, que va desde tener el hato ganadero de razas lecheras hasta el ordeño mecanizado.

En lo referido a infraestructura, se observa que esta posee condiciones adecuadas para el buen manejo del hato, se cuenta con salas de ordeño preparadas para tratar el estrés calórico, con bodegas entre otras.

La combinación de estos procesos hace mejorar notablemente la productividad del hato, ya que la producción promedio se encuentra entre 18 y 25 botellas de leche vaca/día, cifra que supera considerablemente la productividad de los otros tipos de ganadería.

La reproducción se realiza generalmente por medio de inseminación artificial; semen que contiene un alto valor genético con especialización a la producción de leche y proviene principalmente de importaciones de países europeos. La crianza de las terneras de reemplazo se realiza con tratamiento especial, esto con el objetivo de desarrollar y favorecer las capacidades productivas y reproductivas.

En la etapa de lactancia las terneras son criadas en jaulas individuales y su dieta alimenticia corresponde a leche entera, a sustitutos de leche y concentrados; el destete es realizado a los dos meses de edad, para luego pasar a formar parte de grupos según su rango de edad, al mismo tiempo, la alimentación cambia según las necesidades nutricionales.

Con respecto a la sanidad, cada animal recibe tratamiento sanitario individual de acuerdo a sus características, al mismo tiempo, cuentan con adecuados planes de vacunaciones y es por ello que la mayoría de hatos de este tipo son clasificados libres de enfermedades infectocontagiosas.

La mayoría de estos productores se encuentran asociados en la Asociación Nacional de Productores de Leche (PROLECHE), y algunos de ellos pertenecen a la asociación local AGES.

En lo que respecta a comercialización, estas ganaderías venden su producción directamente a las empresas procesadoras industriales por medio de contratos. Y son las mismas empresas las que se encargan del transporte de la leche hasta sus establecimientos. Tal como se observó en el *grafico 2.14 (a)* sólo el 4% de productores encuestados venden su producción bajo este sistema de comercialización.

La actitud emprendedora de los productores por su parte muestra que buen porcentaje de ellos tienen poco interés por mejorar su nivel técnico, esto se debe a que muchos de ellos son propietarios ausentistas que su renta no proviene únicamente de la actividad ganadera, y por otra parte el grupo de ganaderos que atienden directamente sus explotaciones se conforman con la renta global que les produce, no obstante que muchas veces por su tamaño y los recursos con los que disponen, podrían convertirse en verdaderos empresarios ganaderos originando así una rentabilidad tan aceptable como la de cualquier otra buena actividad productiva.

3.4.3.3 Intermediarios

El eslabón de intermediarios integra a todos los actores dedicados a la actividad de intermediación; es decir, las acciones de relación entre oferentes y demandantes de un bien o servicios, para este caso, la leche fluida y el ganado en pie. No existen datos oficiales en cuanto al número de intermediarios, tanto de leche como de ganado, que hay en el país, pero se reconoce que la función que éstos ejercen dentro de la cadena es de mucha importancia. Como se mencionó anteriormente esto es así, porque si se toma en cuenta que los volúmenes de producción de la mayoría de productores, en el caso de la leche, no justifica absorber el costo de transporte hasta los lugares de

procesamiento y comercialización. Vale mencionar que tanto la producción de leche como la de ganado muestran altos niveles de intermediación. En el caso de la leche el proceso de intermediación funciona de la forma en que se describe a continuación:

Los productores de leche venden su producción a los lecheros (intermediarios), que en su mayoría son quienes se encargan de recoger la leche en diferentes corrales o establecimientos ganaderos, para luego transportarla a sus compradores, que son comúnmente los procesadores de leche, llamados procesadores artesanales.

Es importante mencionar el hecho de que, en el proceso de transporte existen muchas deficiencias respecto a las prácticas o al manejo higiénico de la leche, ya que esta es transportada en recipientes convencionales libres al contacto de insectos y bacterias que existen en el ambiente y que pueden provocar enfermedades al ser consumidos.

En cuanto a la comercialización del ganado en pie, se puede apreciar que en esta existe un mayor nivel de intermediación en comparación al de la leche, lo cual significa que existen un mayor número de actores en esta parte.

La comercialización del ganado inicia cuando los productores deciden vender sus reses a un comprador (intermediario), el cual se encarga de transportar y vender las reses, a otro intermediario, a un procesador o a otro productor, esto depende de las características del animal. Las acciones de compra-venta usualmente se realizan en lugares comúnmente llamados “Tiangués”, que se encuentran distribuidos en diferentes zonas en todo el país (Ver *figura 1.2*). Estos centros de comercio funcionan en días específicos de la semana; en el caso de San Vicente, funciona los días viernes. Esta actividad presenta diferentes variantes de comercialización, ya que existen comerciantes que realizan sus acciones de compra-venta en corrales y/o tiangués, tal como se describe en el *cuadro 2.8*

La actividad de intermediarios no se limita específicamente al departamento de San Vicente, ya que muchos de los intermediarios acostumbran a comercializar en diferentes plazas o tiangués. El *cuadro 2.9* muestra los tiangués que existen por departamento así como también los días en que se llevan a cabo, clasificados según el nivel de afluencia.

El cuadro siguiente muestra las diferentes variantes que se observan en los procesos de intermediación del ganado, ésto a causa de que algunos intermediarios actúan solamente en los tiangués; es decir, que las acciones de compra-venta las realizan en el tiangué municipal, y por otra parte otros combinan el tiangué con corrales; es decir, que compran ganado en corrales y lo venden en tiangués o viceversa.

Cuadro 3.3:
Variantes de comercialización de Ganado en Pie

<u>Compra</u>		<u>Venta</u>
Corrales	→	Corrales
Corrales	→	Tiangués
Tiangués	→	Corrales
Tiangués	→	Tiangués

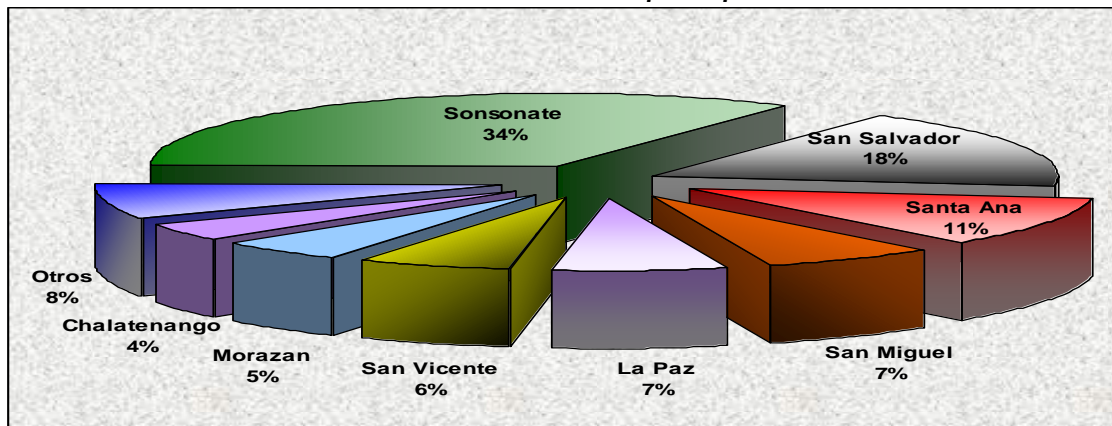
Fuente: Elaboración propia.

3.4.3.4 Procesadores

El eslabón de procesadores integra a todas las personas, que dedican sus actividades a la transformación; es decir, al procesamiento de leche cruda en productos lácteos y al sacrificio de reses para la obtención de los diferentes productos cárnicos existentes. Existen tres tipos de procesadores: procesadores industriales, procesadores semi-industriales y procesadores artesanales. Para el caso de San Vicente en su mayoría son artesanales, y el único procesador industrial que se localiza es la empresa “Petacones”.

Por otra parte, según el documento del Banco Multisectorial de Inversiones (BMI) y la Cámara Agropecuaria de Comercio y Agroindustrial (CAMAGRO), referido a la cadena agroproductiva del subsector lácteo salvadoreño, San Vicente participa con el 6% del total procesado a nivel nacional. Ver *grafico 2.16*

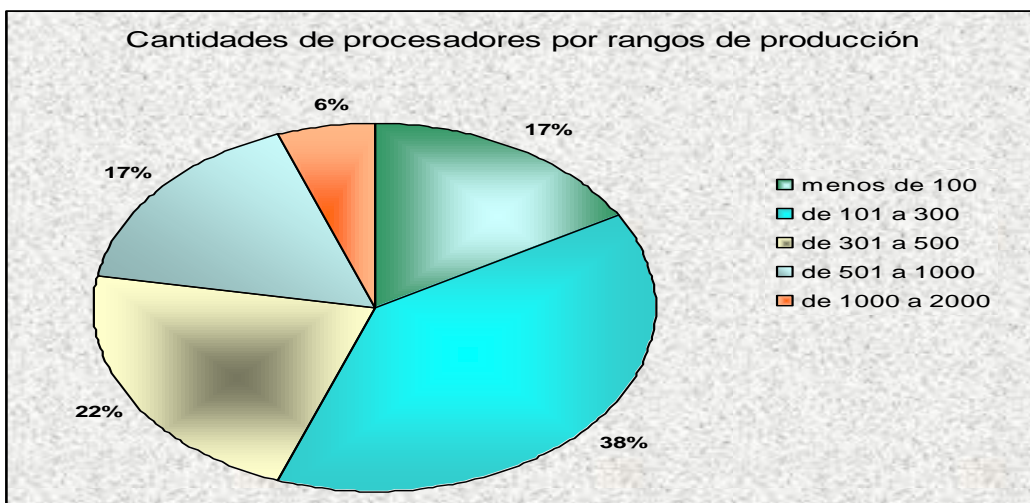
Grafico 3.7:
Volumen de Leche Procesada por Departamento



Fuente: BMI y CAMAGRO, *cadena agroproductiva del subsector lácteos en El Salvador*, marzo 2006.

Para conocer detalladamente acerca de los actores de la cadena, se realizó una encuesta a 35 procesadores en el Departamento de San Vicente, de los cuales la mayoría de ellos son de índole artesanal y algunos semi-industriales.

Grafico 3.8:
Porcentaje de Procesadores del Departamento de San Vicente por Rangos de Producción



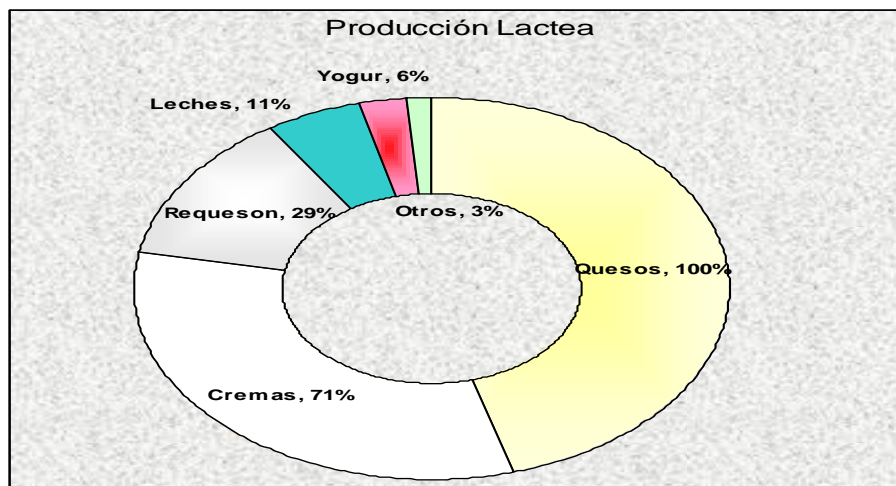
Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por procesadores

Se pudo apreciar que la mayor parte de procesadores encuestados son pequeños empresarios artesanales, debido en gran medida a que la mayoría procesa bajos volúmenes de leche; el *grafico 2.17*, demuestra que el 17% procesa volúmenes menores a las 100 botellas diarias, el 38% y 22% lo hace entre 101-300 y 301-500 respectivamente. El 77% de total de procesadores utiliza volúmenes menores a las 500 botellas.

El porcentaje restante corresponde a procesadores que procesan volúmenes arriba de las 500 botellas y dentro de ellos se encuentra que el 17% procesa entre 501 y 1000 botellas de leche y solo un escaso 6% de procesadores supera las 1000 botellas.

De la diversidad de productos obtenidos de leche, se tiene que los principales productos obtenidos son quesos y cremas, y en muchos casos son acompañados con la producción de requesón. El *gráfico 2.18*, muestra la diversidad de productos obtenidos del total de procesadores existentes en San Vicente. En términos generales se puede decir, que la industria procesadora de leche que existe en el departamento está compuesta por una gran cantidad de pequeños establecimientos que procesan la leche de forma artesanal, a causa de que utilizan en mayor medida métodos y herramientas rudimentarios para la producción de lácteos.

Gráfico 3.9:
Productos Lácteos Producidos por los Procesadores de Leche



Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por procesadores

Del total de procesadores de leche, todos (100%) producen queso, mientras que de ese total, el 71% producen crema, y de ese mismo 100% sólo 29% producen requesón, y así con el resto de productos que muestra el gráfico, lo cual deja en evidencia que no hay ningún procesador de leche en San Vicente que no produzca queso, no así para el caso de los yogur, que solamente el 6% de todos ellos produce dicho derivado de la leche. El yogurt en San Vicente es producido únicamente por dos procesadores que se considera son semi-industriales por contar con cierto grado de tecnología para realizar su producción, pero que aun no es una empresa con marca registrada y no utiliza empaques atomizados.

En las actuales condiciones de funcionamiento, según datos brindados por los procesadores que son en mayoría mujeres, existen una serie de problemas que afectan directamente la actividad productora de los derivados de la leche y que en muchas ocasiones la hacen no rentable, entre las cuales se enumeran a continuación:

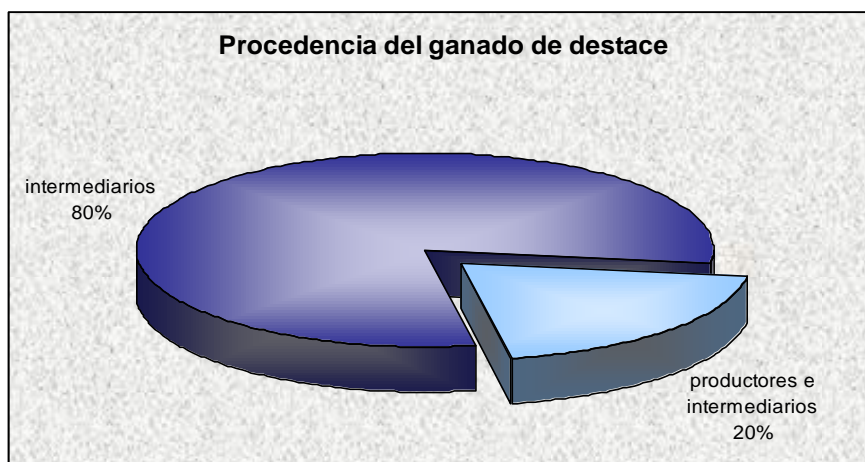
- Debido a la falta de una cadena de frío (uso de aparatos frigoríficos en el movimiento de un lugar a otro de la leche), con frecuencia en épocas de verano la leche no rinde lo suficiente, o en ocasiones es hechada a perder.
- Los procedimientos o métodos utilizados para realizar la transformación de los productos lácteos, consideran que no son los más adecuados. Desconocen la existencia de métodos que permitan mejorar la productividad.
- En la estación seca sufren de desabastecimiento del insumo leche, por lo que es disminuida la producción y por tanto la posibilidad de mayor rentabilidad económica.
- La situación económica que se vive en la actualidad se ve reflejada en la menor demanda de los productos lácteos que producen.
- La infraestructura donde se lleva a cabo la producción no es la más adecuada, ya que se realiza en condiciones no higiénicas, ya que se exponen a insectos.
- Existe una visión de mercado muy limitada a las fronteras de los lugares de residencia.
- Hay limitaciones respecto a la visión empresarial.
- El acceso a crédito es muy limitado debido principalmente al incumplimiento de los requerimientos del sistema financiero, y a la inexistencia de apoyo de parte de las instituciones gubernamentales.

En lo que corresponde a los procesadores de carne, según datos de la Alcaldía Municipal de San Vicente están registradas 15 personas como procesadores de carne, de los cuales 14 fueron abordados para que dieran a conocer las características de la actividad.

Estas personas son consideradas pequeños productores ya que la mayoría sacrifica en promedio una res por día y emplean en su mayoría de 2 a 3 personas en sus actividades; se ubican principalmente en la cabecera departamental, ello se debe a que es ahí donde se concentra la mayor demanda de productos cárnicos por parte de diversos consumidores; sólo en los municipios de Verapaz y Tecoluca se observó la existencia de un procesador en cada municipio, el cual sacrifica una res por semana.

El ganado que es llevado al sacrificio proviene principalmente de las compras que hacen a los comerciantes de ganado (intermediarios) en el tiangué municipal. En el *grafico 2.19* se puede observar, que la mayor parte de procesadores compra el ganado a los intermediarios y solo el 20% de los procesadores combina las compras entre

Gráfico 3.10
Procedencia Directa de la Ganadería de Sacrificio



Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por procesadores

intermediarios y productores directos. También se conoció que algunos de los procesadores también son productores ganaderos y que en ocasiones de descarte a su propio ganado para sacrificarlo.

El sacrificio de ganado bovino se lleva a cabo en lugares llamados “Rastros” o “Mataderos”, los cuales se encuentran dispersos en todo el territorio nacional. El *cuadro 1.5* y la *figura 1.3* muestran los diferentes rastros que existen en el país.

En la mayoría de casos, tal como lo dice el coordinador de rastros privados y municipales del MAG⁷³, ningún rastro público en El Salvador cumple con las condiciones de higiene e inocuidad necesarias para operar. San Vicente no es la excepción, a pesar de que los rastros son de propiedad municipal y a la existencia de un reglamento de sanidad (Ver *anexo 3.4*) que obliga a practicar determinadas reglas sanitarias para el destace y comercialización de la carne; reglamento que nadie pone en práctica.

En términos generales se puede decir que la industria de carne en San Vicente es una industria completamente artesanal, con graves problemas de inocuidad, asociados a la falta de un rastro con infraestructura acondicionada y a la manipulación no higiénica de los canales de carne en el transporte y deshuese de la misma en las carnicerías.

Sumado a la problemática relacionada a los rastros, se enfrentan con una diversidad de dificultades que limitan su desarrollo, entre estos se enumeran:

- Elevadas tasas de impuesto, tanto por los servicios de tiangué y de rastro; a pesar de que se observa que estos lugares están en condiciones precarias.
- El personal encargado del destace no cuenta con algún grado de formación respecto a esta actividad, más que con la práctica de métodos comunes.
- Los precios del ganado que compran no son calculados sobre la base del peso del animal; sino que se realiza una “compra al ojo”; es decir, basado en la observación del ganado. Aunque este sistema de cálculo ha funcionado para la mayoría de ellos, en ocasiones llegan a tener pérdida económica por el mal cálculo.
- Tienen problemas de organización, y aunque ha habido iniciativas de organizarse, ésta no se ha logrado. Es por eso que de momento no existe ningún tipo de coordinación entre ellos debido a la discrepancia de intereses.
- No cuentan con ningún tipo de apoyo, tanto de parte del gobierno central como del gobierno municipal o local. Esto refleja la falta de interés de las instituciones correspondientes, lo cual mantiene a la industria cárnica en las actuales condiciones.

Dada las características del funcionamiento contexto de funcionamiento de los rastros y por ende de la forma de producción de los productos cárnica nacionales, la demanda se ha inclinado hacia las importaciones principalmente de Nicaragua, ya que éstas presentan mejores características respecto a la calidad y empaquetado.

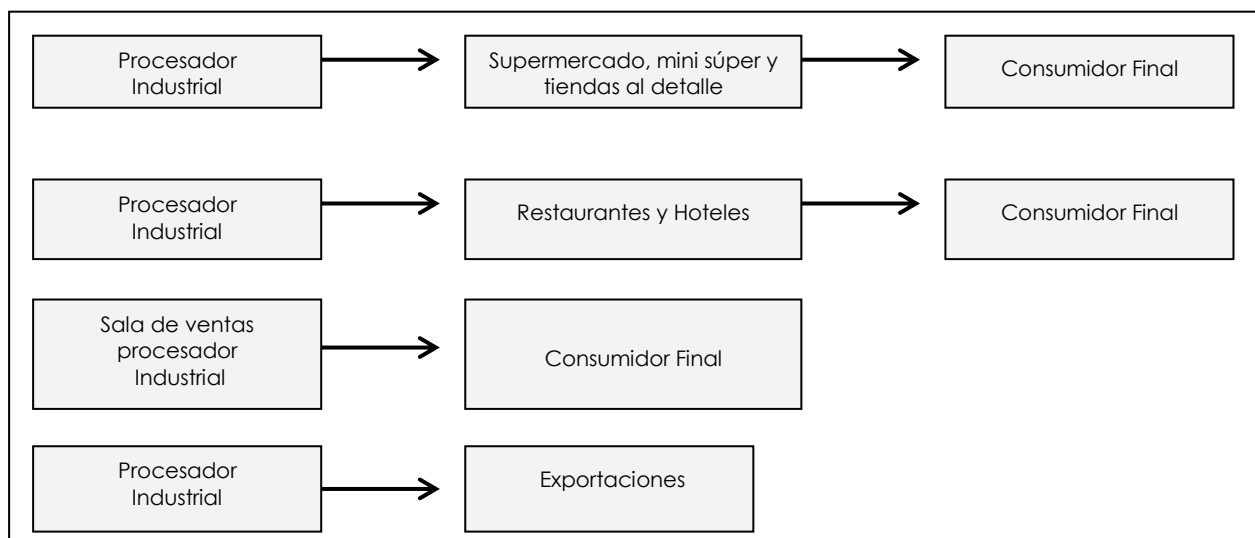
⁷³ El Diario de Hoy, *entrevista realizada al coordinador de rastros municipales y privados del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) Valerio Marroquín*, 4 de julio de 2006.

3.4.3.5 Comercializadores

En el eslabón de comercializadores se incluyen a todos aquellos agentes que intervienen en los diferentes canales de mercadeo, tanto de los productos lácteos como los productos cármicos, los cuales constituyen el proceso de comercialización. Para conocer a cerca de los procesos de comercialización tanto de los productos lácteos como cármicos, se tomó en cuenta la información brindada por los mismos procesadores, quienes se encargan de comercializar sus productos. Se observan varios canales de comercialización. Para el caso de los productos lácteos los canales se pueden distinguir dependiendo del tipo de procesador, los canales originados en procesadoras industrializadas se presentan de la siguiente manera: (Ver figura 2.3)

Figura 3.3

Canales de Comercialización para Productos Lácteos Procesados de forma Industrial

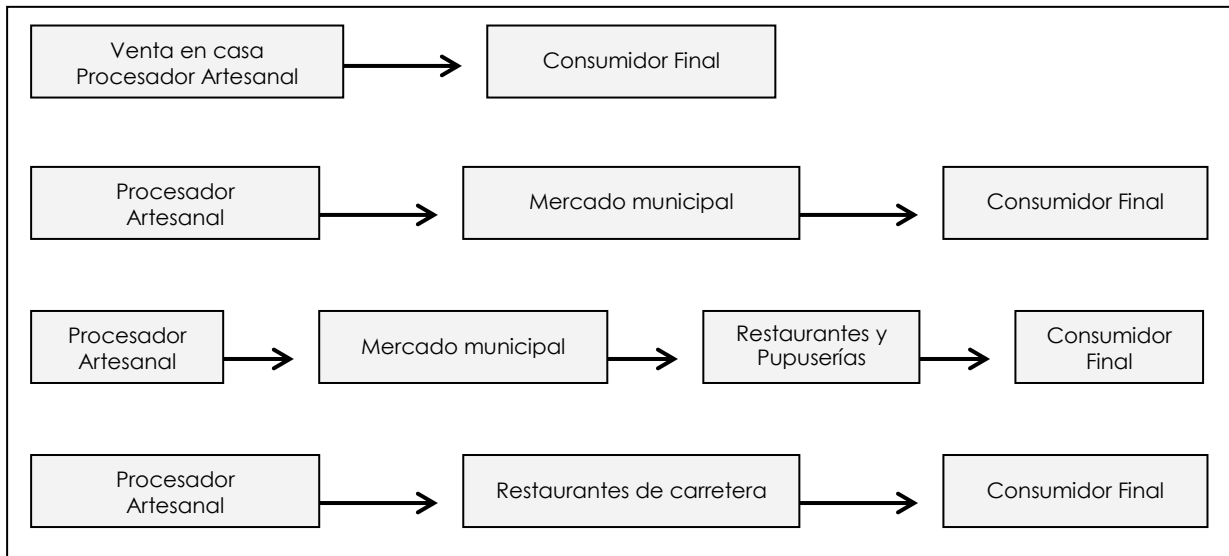


Fuente: Elaboración propia

Los procesadores industrializados comercializan sus productos generalmente por medio del ruteo; las empresas poseen camiones que se encargan de distribuir sus productos en supermercados, mini súper y en tiendas al detalle para que estas se encarguen de hacer llegar los productos al consumidor final.

Este tipo de comercialización para el caso de San Vicente únicamente lo realiza la empresa Petacones, (que es del Departamento) y por otra parte la empresa La Salud (De Sonsonate) tiene ubicado un centro de comercialización en San Vicente. Se pudo observar que las demás empresas industriales, tanto nacionales como extranjeras también hacen llegar sus productos al mercado de San Vicente, esto a través de centros comercializadores ubicados fuera del departamento, y lo hacen en mayor medida con el Súper y mini Súper. El proceso de comercialización por parte de los productores artesanales, demuestran algunas diferencias respecto a los industriales, ya que venden gran parte de su producción directamente a los consumidores finales en casa, con vecinos y clientes cercanos. Por otra parte, también se observó que un porcentaje de alrededor de 40% de procesadores posee establecimientos comerciales en el mercado municipal, donde vende directamente a consumidores finales, pupuserías y restaurantes. También existen un mínimo porcentaje de procesadores que transporta su producción para venderla en el mercado municipal del municipio de San Martín a los consumidores finales, en restaurantes de carretera y a otros comercializadores. En general se distinguen los siguientes canales de comercialización (Ver figura 2.4)

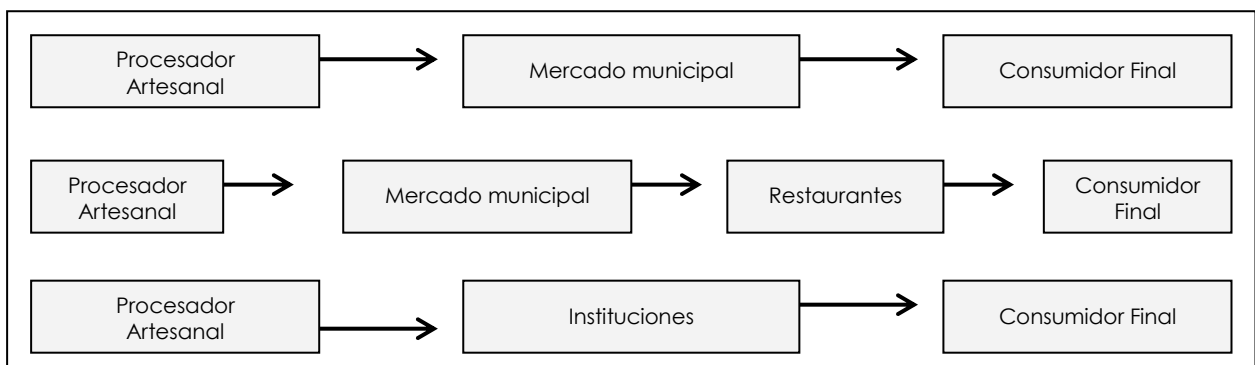
Figura 3.4
Canales de Comercialización de Productos Lácteos y Procesados de forma Artesanal.



Fuente: Elaboración propia

La comercialización de productos cárnicos muestra similares características a la comercialización de los productos lácteos procesados artesanalmente, ya que son los mismos procesadores los encargados de comercializar directamente a los consumidores finales y restaurantes en los mercados municipales. También se da el caso de ventas institucionales por parte de algunos procesadores que proveen de carne al hospital local y al penal. Básicamente se distinguen los siguientes canales de comercialización: (Ver figura 2.5)

Figura 3.5
Canales de Comercialización para Productos y Cárnicos Procesados de forma Artesanal.



Fuente: Elaboración propia

3.4.3.6 Consumidores

En el eslabón de consumidores se consideran, a todas aquellas personas que consumen productos lácteos y/o productos cárnicos. Estos pueden presentarse como consumidores directos o indirectos. Los primeros son los consumidores finales y los segundos son los consumidores intermedios; es decir, los que compran para la transformación de alimentos y así hacerlos llegar al consumidor final.

Consumidor Final

Corresponde al consumo familiar de los productos mencionados. Datos provenientes de una encuesta aplicada a pobladores de San Vicente indican que los productos lácteos son consumidos aproximadamente por 80% de la población, un porcentaje de alrededor del 89% consumen productos cárnicos.

Consumidores Intermedios

Conciernen aquí los consumidores que transforman los lácteos y carnes en alimentos preparados, tal como son el caso de los restaurantes y las pupuserías, estas últimas generan demanda de quesillo.

Consumidores Institucionales

Aquí se consideran a las instituciones que demandan productos lácteos y cárnicos, para la transformación en alimentos preparados pero no con el fin de venta, si no simplemente de alimentación, tal es el caso del hospital y el penal de la ciudad de San Vicente.

Exportaciones

Representan los volúmenes de productos lácteos que son vendidos en el exterior, principalmente de la empresa Petacones, ya que la industria artesanal de lácteos y carnes no exporta.

Autoconsumo

Son los productos lácteos y cárnicos que son consumidos directamente por los propios productores y procesadores; es decir, la cantidad de productos que no pasan por un canal de comercialización.

3.4.4 Relaciones entre actores

En este sentido es que las relaciones se comprenden como las interacciones entre diferentes funciones y por tanto de actores, cuyo accionar determina en gran parte el accionar del resto de actores, y esto a su vez repercute en el desarrollo de la cadena

Proveedores - Productores

Los proveedores, principalmente de insumos agrícolas e insumos para la alimentación venden estos productos a los productores ganaderos, dicha venta en muchos casos es brindada al crédito, hasta de una semana.

Productores - Intermediarios

La relación existente entre productores e intermediarios, para este caso se puede observar en dos vías, por el lado del producto leche los productores venden la leche en los corrales a intermediarios, los cuales cancelan la leche comprada a la semana. Por otra parte, los productores venden el ganado en pie a comerciantes. Mencionada venta se realiza bajo un proceso de negociación de ambas partes hasta llegar a un común acuerdo en cuanto al tiempo u forma de pago.

Productores de leche - Procesadores

Esta relación se da cuando los productores venden directamente la leche a los procesadores. Existe una relación comercial entre ambas partes, además se abordan aspectos relacionados a la calidad de la leche. En el caso de

que el procesador sea industrializado existen relaciones de apoyo al productor para el cumplimiento de las normas de calidad de la leche; en este tipo de relación la venta se realiza por contrato y el precio es fijado por el procesador.

Productores - Consumidor final

Esta relación se da cuando el productor vende directamente la leche fluida a consumidores finales, o cuando el productor toma el doble rol (productor y procesador) y esté vende productos lácteos a los consumidores finales

Intermediarios - Procesadores

Al igual que la relación de los intermediarios con los productores, esta es una relación de tipo comercial; con la diferencia que en ésta, el intermediario es el vendedor y que lleva la leche hasta donde el productor. En el caso del rubro de carne, los intermediarios venden el ganado en pie a los procesadores quienes se encargan del destace. Vale la pena mencionar que el ganado puede llevar varios niveles de intermediación antes de llegar al procesador.

Procesadores - Comercializadores

Este tipo de relación, es netamente comercial y se da cuando los procesadores comercializan sus productos terminados por medio de canales de comercialización, resulta importante mencionar que esté tipo de relación funciona más para el caso de los productos lácteos, ya que en el caso de los cárnicos son comercializados directamente por los procesadores.

Procesadores - Consumidor final

Esta es una relación comercial, y se da cuando el procesador vende directamente a los consumidores finales. Este tipo de relación describe plenamente el funcionamiento de la comercialización de los productos lácteos.

Comercializadores - Consumidor final

Es una relación de compra-venta entre un agente comercializador y consumidores finales

2.4 Análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA).

Para distinguir específicamente los factores negativos y positivos, internos y externos que afectan directa o indirectamente el desarrollo de la cadena productiva de la ganadería, a continuación se desarrolla el análisis FODA; es decir, el análisis de las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.

Esto con el objetivo de plantear las problemáticas anteriormente identificadas, y con ello tener la base para el establecimiento de posibles propuestas de solución, lo cual se abordara en el siguiente capítulo. (Ver cuadro 2.10)

**Cuadro 3.4:
Matriz FODA**

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ol style="list-style-type: none"> 1. Es un subsector con mucha importancia económica y social, por su aporte a la generación de empleo rural, a la vez que es una garantía a la seguridad alimentaria en el país. 2. Existencia de organización a nivel de productores y procesadores industriales. 3. Diversificación de producción por parte de la industria láctea. 4. La ganadería de San Vicente de encuentra libre de enfermedades epidemiológicas. 5. Existe interés por parte de productores mejorar el hato ganadero 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bajos niveles de productividad en las ganaderías de subsistencia y tradicional 2. Limitado acceso a financiamiento 3. Altos precios de insumos pecuarios 4. Falta de programas de capacitación por parte del MAG, para productores y procesadores. 5. Falta de personal capacitado en MAG para atender las necesidades de la ganadería 6. baja rentabilidad en la producción de leche 7. Falta de una política nacional de ganadería, tanto a nivel de leche como de carne. 8. desproporción en la retribución del valor generado en la cadena 9. descoordinación en la realización de esfuerzos para mejorar la ganadería por parte de instituciones públicas y privadas. 10. Falta de control del contrabando y de la competencia desleal que esta genera 11. No se aprovechas los mercados externos en los que se tiene preferencia, ya que no se cumplen las normas zoonosanitarias y fitosanitarias. 12. El rastro y tiangué no cuenta con un buen acondicionamiento para cumplir con el reglamento de higiene.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ol style="list-style-type: none"> 1. Aumento de la demanda de productos lácteos y cárnicos 2. Generalización de programas de asistencia técnica en cuanto a producción de ganado 3. Establecimiento de una política de crédito al subsector 4. Generalizar la cobertura respecto a la organización de los actores en todos los niveles de la cadena productiva 5. Control de contrabando y cuatreroismo 6. Mayor asignación presupuestaria a las instancias gubernamentales encargadas de brindar apoyo a la ganadería 7. Capacitar a actores de la cadena con programas de emprendedores. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apertura comercial desmedida, no se toma en cuenta la situación actual de la ganadería 2. Sustitución de producción nacional por importaciones de lácteos y cárnicos 3. Aumento de contrabando y cuatreroismo 4. Fenómenos naturales 5. Finalización de periodos de desgravación arancelaria a productos lácteos y cárnicos

Fuente: Elaboración propia en base a diagnóstico realizado en el Departamento de San Vicente.

CAPÍTULO IV: PROPUESTA DE ARTICULACIÓN DE CADENA DE VALOR PARA LA GANADERÍA DE DOBLE PROPÓSITO DE SAN VICENTE.

El diagnóstico de la cadena agro productiva de la ganadería de doble propósito de San Vicente, expuesta en el capítulo II permitió a distintos niveles de la cadena, identificar diversas problemáticas como: bajos niveles de inocuidad en el manejo de los productos: leche y carne; escasa o nula tecnificación de los productores y por tanto la baja productividad en sus actividades, poca disponibilidad para asociarse y buscar mejoras en el sector de manera conjunta, la delincuencia expresada como cuarterismo y contrabando, multiplicidad de intermediarios y con ello el aumento de los precios de la leche y carne, la disminución por tanto en la rentabilidad de los productores, falta de información del mercado y la deficiencia de los canales de comercialización, entre otros.

Es a partir de esto que surge una propuesta de articulación que se desarrolla en el presente capítulo con el fin de buscar la competitividad de la cadena, lo cual implica mejorar factores cruciales que no permiten de una u otra forma el desempeño pleno de una cadena de valor; esto significa abordar entre muchos aspectos: la capacidad de absorción de tecnología novedosa, desmitificar los recelos respecto a formar parte de una organización, la carente interacción entre los eslabones, la falta de visión a largo plazo, mejores métodos de reproducción, métodos higiénicos de producción, entre otros, que son sumamente importantes en el desarrollo pleno de la cadena de valor y a los que se le quiere dar respuesta.

Es por lo antes expuesto y como respuesta a problemáticas detalladas en el análisis FODA en el capítulo anterior surge la **“Propuesta del Plan de Desarrollo Estratégico para la Articulación de la Cadena de Valor de la Ganadería de Doble Propósito en San Vicente”**.

La propuesta, se organiza partiendo del establecimiento de los objetivos que se persiguen con el Plan de Desarrollo Estratégico, continuando con la descripción de la misión, visión y los ejes estratégicos que componen el mismo.

Los objetivos específicos describen lo que se pretende lograr con el programa, siguiendo con el desprendimiento de los entes encargados de ejecutar y dar seguimiento al programa, y por último los resultados esperados. A continuación se presenta la Propuesta sugerida.

4.1 Objetivos de La Propuesta de Articulación de Cadena de Valor.

4.1.1 Objetivo General

Proporcionar un programa con sus respectivos ejes y áreas de acción para buscar solución a las diferentes problemáticas encontradas en la cadena productiva de la ganadería de doble propósito en San Vicente, de tal forma que se fomente la equidad, y la competitividad.

4.1.2 Objetivos Específicos

- Mejorar las prácticas pecuarias de extracción, procesamiento y comercialización de leche y carne para aumentar la productividad a través de la adopción de medidas internacionales de higiene, empaquetado y etiquetado, mediante la facilitación de capacitaciones de instituciones pertinentes.

- Mejorar la equidad en la cadena y el bienestar social, haciendo del Programa un espacio participativo en el que los involucrados directos e indirectos expongan sus problemáticas y en conjunto se les busque soluciones beneficiosas para todo/as.
- Redefinir “Programas de Créditos Blandos” que permita a los interesados acceder a ellos con las consideraciones respectivas de acuerdo a su capacidad productiva y de pago.

4.2 Propuesta de Plan de Desarrollo Estratégico para La Ganadería Bovina de Doble Propósito en San Vicente.

El Plan de Desarrollo estratégico se encuentra compuesto por una misión y una visión, y a su vez dividido en cuatro grandes ejes estratégicos, los cuales se dividen en objetivos específicos y estos en propuestas de acción a través de programas, proyectos y actividades que se desglosan a continuación. Al mismo tiempo también se incluyen una serie de indicadores por cada objetivo específico que permitirán conocer los resultados del Plan. A continuación se describen todos estos aspectos.

4.2.1 Misión

“Promover y desarrollar el aprovechamiento de los recursos, las capacidades y potencialidades de los actores en cada eslabón y de los agentes públicos y privados para alcanzar el desarrollo ganadero regional elevando el nivel de vida de los actores de la cadena de valor”.

4.2.2 Visión

“Al año 2015, los productores pecuarios de San Vicente se encuentran organizados en forma eficiente y competitiva, con políticas de Estado favorables, optimizaran el uso de recursos naturales, se habrá incrementado la producción y productividad con el uso adecuado de la tecnología moderna, y la ganadería estará articulada en el mercado local con valor agregado de calidad”

4.2.3 Ejes Estratégicos

- **Promover organizaciones de productores ganaderos competitivos y con carácter empresarial.**

La falta de organización de los actores es uno de los principales problemas de la cadena productiva, por ello resulta básico incentivar la creación de asociaciones de actores intra e inter eslabones. Esto debido principalmente a que la coordinación de actores permite un mayor posicionamiento y credibilidad ante las instituciones públicas y privadas, nacionales e internacionales para la coordinación, gestión y canalización de esfuerzos en beneficio del fortalecimiento de la cadena productiva de la ganadería del departamento.

Tal como se mencionó en el análisis FODA, existe un limitado acceso a financiamiento, principalmente por parte de los productores, en razón del no cumplimiento de una serie de requerimientos técnicos; en tal sentido aquí se propone realizar una readecuación de líneas de créditos, para que estas puedan extender su cobertura y con ello aumentar los niveles de asistencia crediticia y permitan el mayor desarrollo de todos los actores dentro de la cadena.

Del mismo modo, también se observaron problemas referidos a la baja rentabilidad de los productores, y en la mayoría de casos obedecen a la poca o escasa capacidad de negociación por parte de los mismos al momento de comercializar su producción, al tiempo que existen largos procesos de intermediación que disminuyen los ingresos al productor. En este contexto, es trascendental la organización de productores, y la participación activa de los mismos

tal y como ya se ha mencionado, para que de manera conjunta se puedan buscar alternativas para la disminución de costos y el aumento de capacidad negociadora. En tal razón se propone la realización de compras de insumos de forma conjunta; tal y como se ha experimentado en la Asociación de Productores de Leche (PROLECHE), teniendo resultados bastante satisfactorios.

- **Mejorar los conocimientos de los ganaderos en el uso, aplicación y gestión de la tecnología moderna.**

Otras de las debilidades observadas en el análisis FODA, es el incumplimiento de las normas de higiene que garanticen la calidad tanto de productos lácteos como de productos cármicos; además también se plantea la amenaza de importaciones de estos mismos productos a menores precios y con mayores niveles de calidad respecto a los producidos localmente. Tal condición implica la realización de un cambio en los actuales patrones de producción, es por ello que se propone estimular y fortalecer las capacidades técnicas y de gestión de los actores a través de la transferencia de tecnología por parte de las instituciones correspondientes o por medio de convenios con organizaciones no gubernamentales relacionadas al desarrollo del sector, tal como: ONG'S y Universidades.

Se pretende además que el programa encamine a los actores de la cadena a la obtención y aplicación de conocimientos y para ello, el Comité Articulador, junto con la Asociación de Ganaderos de San Vicente (AGSV), (ambas más adelante se explica su creación) buscarán proveedores de información y conocimiento tecnológico que lo podrán adquirir y compartir a través de capacitaciones, ya sea por medio de entidades o profesionales conocedores al respecto.

Las capacitaciones y las metodologías utilizadas en la transferencia de conocimientos a los actores deberán ser claros, precisos y en la medida de lo posible breves, debido al limitado tiempo del que disponen los actores y a veces por su nivel de educación. Se debe explicar a los actores la importancia de contar con infraestructura adecuada que permita obtener productos de calidad y que además las facilidades brindadas como: maquinaria y tanques para el acopio de leche deben ser aprovechados.

- **Aumentar la producción y productividad para cubrir la demanda del mercado nacional.**

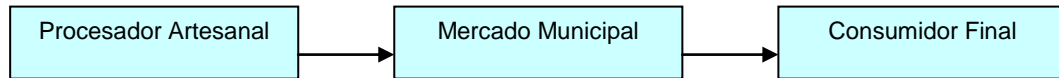
Los bajos niveles de productividad y por ende de la producción observados en la mayor parte de explotaciones ganaderas no permiten cubrir la demanda local y nacional de los productos de origen ganadero. Es por ello que se recurre a la demanda de productos importados tanto lácteos como cármicos. En este sentido, se torna valioso superar las problemáticas referidas al manejo de las explotaciones en el eslabón de producción y los problemas de higiene e inocuidad en el eslabón de transformación, tanto de lácteos y productos cármicos. Para ello se propone la realización de cambios en el manejo de los hatos ganaderos

El tercer eje se encuentra enfocado en la propuesta de programas para potenciar el aumento de la productividad y por tanto de la producción, al mismo tiempo que permitan aumentar los niveles en la generación de valor agregado y la disposición de alimentos que garanticen la seguridad alimentaria de los habitantes.

Otro de los componentes de este eje es: Canalizar la comercialización de la producción ganadera a precios competitivos en el mercado local y nacional, en este marco el esquema de comercialización que se propone es el siguiente:

En lo referido al canal de comercialización de los procesadores de leche industriales, debido a que su distribución de productos no pasa por varios intermediarios, puesto que le vende de manera directa a supermercados, mini súper, tiendas al detalle, restaurantes y hoteles y al consumidor final o incluso lo exporta directamente, su canal de comercialización no sufre ningún cambio puesto que no presenta mayor problemática en ese sentido de acuerdo al

análisis elaborado. Mientras que el canal de comercialización para los procesadores de leche artesanales, se observan mayores niveles de intermediación de acuerdo a algunos de los canales de comercialización, como lo son aquellos en los que después del procesador artesanal pasa a manos de los mercados municipales, luego a restaurantes, hoteles y pupuserías y por último al consumidor final, es en base al estudio realizado y tomando en cuenta los actores que intervienen en la cadena, que se propone que para los procesadores artesanales el canal de comercialización se presente así:



Este canal de comercialización para los procesadores artesanales se presenta como el más adecuado ya que los niveles de intermediación, si bien es cierto los hay, son los mínimos tomando en cuenta la participación de los mercados municipales y los restaurantes y comedores locales, y sin afectar sobre manera al consumidor final, quien es el que paga los efectos de la intermediación.

En lo referido a los canales de comercialización para los productos cárnicos artesanales en San Vicente se presenta de la misma manera que los procesadores artesanales de leche, ya que debido a su poca tecnificación no pueden acceder a supermercados de prestigio, pero de acuerdo al programa propuesto se espera que mencionados procesadores trascienda esta etapa y puedan vender a mejores precios y entrar en un canal de comercialización que les permita obtener mayores ganancias, esto significa pasar del procesador artesanal a supermercados y mini tiendas en el mediano plazo.

- **Lograr el involucramiento de los gobiernos locales y departamentales en la resolución de la problemática ganadera.**

Es compromiso del Comité Articulador junto a la AGSV buscar un acercamiento con los gobiernos locales y mantener una relación estrecha de tal forma que permita interactuar de manera conjunta en pro del desarrollo de la cadena y en la equidad entre los actores.

En las reuniones realizadas por los involucrados, los gobiernos locales deberán formar parte proactiva en la búsqueda de soluciones ante problemáticas y apoyar en la canalización de proyectos que mejoren las condiciones económicas, sociales y ambientales en el departamento.

4.2.4 Plan de Desarrollo Estratégico

El Plan de desarrollo encierra todas las actividades del Programa, es decir, mediante los ejes estratégicos, los objetivos específicos y los programas y proyectos a desarrollar, se pretende formar el Plan de Acción. Se presenta a continuación el Plan de Acción que se propone desarrollar con los respectivos indicadores de medición de cada uno de los objetivos.

Cuadro 4.1:
Propuesta de Plan de Desarrollo Estratégico

EJES ESTRATEGICOS	OBJETIVOS ESPECIFICOS	PROGRAMAS, PROYECTOS Y ACTIVIDADES	INDICADORES	SUPUESTOS
1. Promover organizaciones de productores ganaderos competitivos y con carácter empresarial.	<ul style="list-style-type: none"> Promover la institucionalidad y Asociatividad de los productores ganaderos. 	<ul style="list-style-type: none"> Programas de sensibilización y capacitación en organizaciones y/o asociatividad a través de CONAMYPE, convocando a los ganaderos a reuniones y utilizando metodologías participativas. (Ej. CEFE) Programa: Transmitir mecanismos de concertación y/o coordinación de los gremios con los Gobiernos municipales para promover el desarrollo ganadero. 	<ul style="list-style-type: none"> Número de empresas y organizaciones formalizadas y funcionando. 	<ul style="list-style-type: none"> Existe Interés en los ganaderos por organizarse para la búsqueda de beneficios para el sector.
	<ul style="list-style-type: none"> Impulsar organizaciones empresariales competitivas. 	<ul style="list-style-type: none"> Programa de capacitación de agronegocios a través del MINEC y CONAMYPE, con metodologías participativas. Programa de formalización de empresas y organizaciones de ganaderos con exposiciones a los ganaderos de los servicios disponibles. 	<ul style="list-style-type: none"> Número de organizaciones representativas capacitadas y funcionando. 	<ul style="list-style-type: none"> Existe interés por parte de las instituciones gubernamentales en apoyar a los ganaderos de San Vicente.
	<ul style="list-style-type: none"> Fomentar la creación y fortalecimiento de las cadenas de valor. 	<ul style="list-style-type: none"> Programas de fortalecimiento y creación de cadenas de valor (alianzas estratégicas productivas) a través de reuniones con representantes de eslabones que permitan conocerse entre ellos y establecer acuerdos equitativos. Reuniones concertadas con mecanismos participativos que permitan el funcionamiento de las actividades de la cadena de valor. Programa de creación de organización de los diferentes actores que participan en las cadenas productivas. 	<ul style="list-style-type: none"> Número de convenios entre representantes de eslabones que apoyen al fortalecimiento de la agrocadena productiva. 	<ul style="list-style-type: none"> Existe intención de las instituciones gubernamentales por coordinar y apoyar las cadenas de valor.

	<ul style="list-style-type: none"> • Gestionar la obtención de recursos de cooperación nacional e internacional para el financiamiento de proyectos de desarrollo ganadero. 	<ul style="list-style-type: none"> • Actividad: Establecer un grupo representativo de la Asociación y el Comité Articulador que se encargue de la gestión de recursos ante los entes encargados. • Proyectos: Formular proyectos y/o carpetas técnicas de desarrollo ganadero y presentarla a organismos financieros con interés de apoyar al sector. 	<ul style="list-style-type: none"> • Número de Proyectos financiados y en ejecución. • Monto de dinero, créditos o número de bienes de capital adquiridos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Existen intermediarios del sistema financiero dispuestos y en condiciones de brindar apoyo crediticio al sector.
	<ul style="list-style-type: none"> • Potenciar canales de comercialización más favorables a la competitividad de todos los actores. 	<ul style="list-style-type: none"> • Compras de insumos en forma asociativa que permitan disminuir costos y venta de productos con acuerdo previo respecto al precio. 	<ul style="list-style-type: none"> • Volumen de compras de insumos. • Disminución de costos comparado al costo de comprarlo individualmente. • Ingresos obtenidos de la venta de productos como carne y leche con acuerdo previo respecto al precio. 	<ul style="list-style-type: none"> • Disponibilidad de actores a realizar compras de insumos de forma asociativa.
2. Mejorar los conocimientos de los ganaderos en el uso, aplicación y gestión de la tecnología moderna.	<ul style="list-style-type: none"> • Estimular y fortalecer las capacidades técnicas y de gestión de los productores. 	<ul style="list-style-type: none"> • Programa de capacitación para la transferencia tecnológica a personal de las entidades públicas. • Programa de capacitación para la asimilación de la transferencia tecnológica a los actores de la cadena. 	<ul style="list-style-type: none"> • Número de capacitaciones • Número de técnicos capacitados • Número de ganaderos capacitados. 	<ul style="list-style-type: none"> • Las instituciones estatales, cuentan con recursos para la difusión y transferencia de tecnología. • Los ganaderos tienen la disposición y el interés de participar activamente en las actividades propuestas por la AGSV y El Comité Articulador.
	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar la aplicación de tecnología moderna. 	<ul style="list-style-type: none"> • Visitas periódicas a productores y puesta en prácticas la utilización de nuevas tecnologías. • Realización de evaluación de los proyectos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Número de proyectos de investigación aplicados y validados. • Cantidad de maquinaria adquirida 	<ul style="list-style-type: none"> • Los productores se muestran abiertos a la adquisición y utilización de tecnología moderna.
	<ul style="list-style-type: none"> • Promover la Investigación y su validación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Programas de capacitación de técnicos del MAG en la formulación, evaluación y validación de proyectos de investigación aplicada. • Realizar estudios de investigación. • Establecer convenios con Universidades pública y privadas para realizar proyectos de investigación y transferencia de tecnología. 	<ul style="list-style-type: none"> • Número de proyectos de investigación aplicados, validados. 	<ul style="list-style-type: none"> • Existen instituciones públicas y privadas con interés de fortalecer el sector a través de la facilitación de estudios sectoriales.

	<ul style="list-style-type: none"> Mejorar la aplicación de la tecnología tradicional. 	<ul style="list-style-type: none"> Direccionar las acciones del MAG hacia la búsqueda, mejora y adecuación de tecnología tradicional. Promover el uso de la tecnología adaptativa. 	<ul style="list-style-type: none"> Número de centros, unidades o módulos piloto de investigación aplicada. 	<ul style="list-style-type: none"> Existe aceptación por parte de los actores de la cadena en mejorar la aplicación de la tecnología tradicional que permita la obtención de productos de calidad.
3. Aumentar la producción y productividad para cubrir la demanda del mercado nacional.	<ul style="list-style-type: none"> Incrementar la producción y productividad ganadera. 	<ul style="list-style-type: none"> Programa de Inseminación artificial y cruce de razas. Programa de repoblamiento de ganado. Programa de manejo y mejoramiento de pastos. Programa de prevención, control y erradicación de enfermedades. Programa de Infraestructura productiva ganadera. Programa de riego en zonas con acceso a agua. Estimular la explotación ganadera intensiva que permita hacer rentable la actividad. 	<ul style="list-style-type: none"> Toneladas de carne, leche, y subproductos de origen pecuario. 	<ul style="list-style-type: none"> Los actores están disponibles a cambios en las prácticas pecuarias y a cambios en las formas de comercialización. Las condiciones climatológicas de la región favorecen a los productores.
	<ul style="list-style-type: none"> Aumentar el valor agregado en la producción ganadera. 	<ul style="list-style-type: none"> Apertura de centros de acopio y conservación de la leche. Mejoramiento en las técnicas de transformación de productos lácteos y cárnicos. Promoción de la organización de productores para la formación de empresas con valor agregado. 	<ul style="list-style-type: none"> Porcentaje de incremento de la producción pecuaria en productos: leche y carne. Porcentaje de la mejora de calidad de la producción pecuaria. 	<ul style="list-style-type: none"> Los actores de la cadena están interesados y en condiciones de adoptar técnicas apropiadas de conservación, transformación y comercialización de los productos provenientes de la cadena.

	<ul style="list-style-type: none"> • Canalizar la comercialización de la producción ganadera a precios competitivos en el mercado local y nacional. 	<ul style="list-style-type: none"> • Realización de ferias, eventos agropecuarios locales. • Promover el fomento del mercado para la oferta a nivel local o regional⁷⁴ • Promover la implementación de marcas y denominaciones de origen. • Promocionar el consumo de productos y subproductos pecuarios de calidad. • Realizar estudios de investigación de mercado que permita la adopción y sostenibilidad de estrategias de ventas de acuerdo a nuevas tendencias de mercados. • Sondeo de precios de los productos a fines a la ganadería. 	<ul style="list-style-type: none"> • Porcentaje de incremento de la oferta de productos con calidad al mercado regional, nacional y apertura de mercados externos. • Número de consumidores. 	<ul style="list-style-type: none"> • Los productores están en condiciones de dar sus productos a un precio accesible y competitivo a nivel nacional.
4. Lograr el involucramiento de los gobiernos locales y departamentales en la resolución de la problemática ganadera.	<ul style="list-style-type: none"> • Incentivar la divulgación de el marco legal existente para promover su cumplimiento y mejorar las prácticas de manejo de alimentos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar proyectos de ley en favor del desarrollo ganadero. • Aplicación de leyes y normas a nivel nacional. • Promover la difusión de la aplicación de las normas, esto implica, mejorar y/o crear prácticas de etiquetado, empackado y mercadeo de productos derivados de la carne y leche. • Creación e implementación de leyes de incentivos a la ganadería local. 	<ul style="list-style-type: none"> • Número de leyes y normas que dictan los Gobiernos locales. • Número de eventos de difusión de normas para su aplicación y ejecutan. • Número de leyes de incentivos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Existe un reglamento que se aplica a favor de los ganaderos y hace cumplir las sanciones pertinentes.
	<ul style="list-style-type: none"> • Fortalecer la presencia de instituciones estatales en el área rural, en apoyo al desarrollo de la ganadería. 	<ul style="list-style-type: none"> • Integrar servicios públicos y privados adecuados a las necesidades de la ganadería local. • Aumentar la cobertura de asistencia técnica en cuanto al manejo de hatos ganaderos y al procesamiento de productos lácteos y cárnicos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Número de proyectos y servicios en ejecución. 	<ul style="list-style-type: none"> • Existe apoyo por parte de la PNC, MAG y el MINEC, para el fortalecimiento y cuidado de los intereses de los ganaderos de la región.

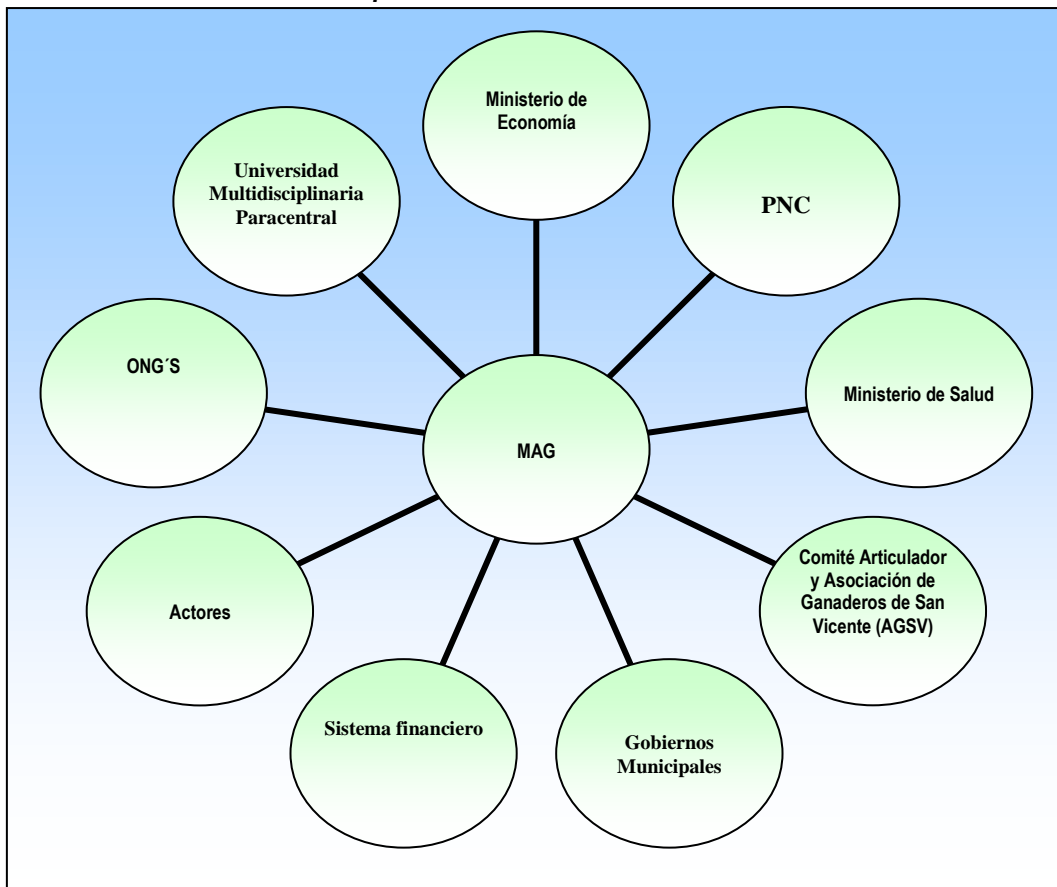
⁷⁴ Se entiende el nivel regional a la zona paracentral compuesta por los departamentos de San Vicente, La Paz y Cabañas.

4.2.5 Actores y Roles

Se propone un esquema interinstitucional que detalla la preponderancia del papel de cada una de las instituciones que se considera debieran ser partícipes en el Programa. Mencionado esquema pretende además mostrar de manera gráfica la interacción intra e inter institucional de tal forma que exista conexión y coherencia entre las acciones llevadas a cabo por cada una de ellas en el logro de un mismo objetivo común.

4.2.5.1 Esquema de la Interacción Institucional

Figura 4.1:
Esquema de la interacción institucional



Fuente: Elaboración propia.

Para cumplir coordinadamente con los objetivos propuestos en el Programa orientado a la articulación de la cadena productiva actual, y en base a la problemática identificada en el diagnóstico del capítulo II, se realiza la construcción de una propuesta de articulación de los eslabones, que permita la consolidación de una cadena de valor. Se busca primeramente que los actores involucrados lleven a cabo estrategias orientadas a mejorar la equidad en la cadena, esto a su vez implica que mencionados entes tengan una visión global de la cadena compatible entre ellos y no orientar ayudas aisladas que no buscan la competitividad de la cadena y por tanto la equidad en la distribución de las ganancias obtenidas.

Si bien es cierto en la actualidad existen diversas ONG's como: Fundación para la Cooperación y el Desarrollo Comunal en El Salvador (CORDES), San Vicente Productivo, Centro de Investigación y Promoción de Desarrollo Sostenible (CIPDES), El Sistema de Asesoría y Capacitación para el Desarrollo Local (SACDEL), Red internacional

de Organizaciones Especializadas en el Desarrollo Integral a largo plazo (INWA, Intervida World Alliance), a la que pertenece Fundación INTERVIDA entre otros; así como programas (Cuencas Lecheras) y asociaciones (León de Piedra, AGES, etc.), generalmente estos entes y programas tienen orientaciones aisladas y sin coordinación entre ONG's y por tanto entre programas. Sin embargo, los nexos y/o vínculos entre ONG's y programas resultan trascendentales en el sentido de permitir unificar ideas, estrategias y crear redes de apoyo que permiten un desarrollo local coordinado, tomando en cuenta las ventajas comparativas (Mencionadas en el capítulo I), esto para desarrollar programas acorde a las actividades económicas rentables y/o posiblemente explotables en la región, en el caso particular: San Vicente. Para ello es necesaria la articulación de fuerzas e iniciativas.

Cada una de las instituciones esquematizadas, tienen una parte importante y propia dentro del Programa; a continuación se puntualiza el papel de cada una de las instituciones dejando en claro sus límites y sus alcances.

4.2.5.2 Descripción del Papel de las Instituciones Involucradas

Ministerio de Agricultura y Ganadería: De acuerdo a la propuesta explicada en los cuadros previos, le corresponde un papel crucial en todos los ejes de la misma, como rector del Programa, de donde surgen las iniciativas de acción y quien dirige las actividades de los demás entes involucrados en el Programa. Se propone al MAG como rector porque cuenta con recurso técnico calificado para la realización de diagnósticos e identificación de problemáticas puntuales en áreas específicas, que permitan facilitarle información de primera mano a los actores de la cadena.

Ministerio de Economía

El MINEC por naturaleza propia tiene un papel trascendental dentro de la propuesta ya que a través de este se pueden desarrollar programas de capacitación tal y como se mencionaba en el eje 1, en gestión empresarial y emprendedurismo a través de CONAMYPE aprovechando el marco del Programa Nacional de Emprendedores, cuyos principales ejes de actuación son:

1. Fomento a la Cultura Emprendedora, a través de la utilización de los medios de comunicación masivos y la promoción del cambio cultural y el desarrollo emprendedor a través de alianzas con medios de comunicación, talleres de formación, documentación y difusión de casos, etc.
2. Formación de Capacidades Emprendedoras: mediante el desarrollo emprendedor por medio del sistema educativo. (Coordinación con el Ministerio de Educación)
3. Revisión y Simplificación de las Regulaciones que Afectan a la Creación de Empresas
4. Financiamiento de Proyectos Emprendedores a través de la constitución de un Fondo de Capital Semilla y de la Oferta de Financiamiento Adecuada.
5. Seguimiento a la Implementación de los Proyectos Empresariales, a través de consultores especializados.
6. Mentores y Vinculación Empresarial.

Todos estos ejes de acción entran en coordinación con los objetivos propuestos en el presente capítulo, por tanto resulta trascendental el apoyo de CONAMYPE, focalizando los ejes de acción y las actividades en el caso particular del departamento de San Vicente de tal forma de buscar la competitividad de la Cadena.

Por otra parte resulta importante la intervención del MINEC en cuanto a orientar a los interesados mediante FOEX (Fomento a las Exportaciones) para que puedan exportar si están en la capacidad de hacerlo, y gestionar capacitaciones con los entes encargados para mejorar las prácticas higiénicas, de empaquetado y etiquetado.

Con esto se pretende que los actores de la cadena tengan un enfoque de agro negocio que les permita explotar la actividad y no sólo verlo como una manera de garantizar la seguridad alimentaria, sino como un negocio rentable que les permita obtener ingresos de manera sostenible, esto se logrará mediante la creación sistemática de la idea de negocio, ya que facilita la adquisición de conocimientos para que los interesados lleven un registro ordenado de la contabilidad de los costos financieros de su negocio, teniendo una visión general y completa de los posibles escenarios a los que se pudieran enfrentar.

ONG'S: se propone que las ONG's busquen un acercamiento con los entes involucrados en el programa de tal forma de coordinar esfuerzos y no desperdiciar recursos en ayudas aisladas y descortinadas. Dentro de la propuesta tienen la responsabilidad de coordinar con la Asociación de Ganaderos de San Vicente y el Comité Articulador, las actividades prioritarias a desarrollar en el marco del fortalecimiento del sector ganadero.

Actores: entre los actores involucrados están los productores, los intermediarios, los transformadores, los comercializadores, y los consumidores quienes deberán estar organizados y conformar una sola Asociación (AGSV) para tener acercamientos con los entes que les brinden capacitaciones y financiamientos y establecer alianzas estratégicas entre ellos. Esto concuerda con el objetivo de solicitar financiamiento para actividades productivas propias del sector ganadero para el caso.

PNC: a la Policía Nacional Civil, (Subdivisión rural) corresponde brindar seguridad a los ganaderos para disminuir el cuatrero y el contrabando. Por otra parte debe brindar seguridad en los trámites y actividades. Deberá ser colaborador permanente de la AGSV y de El Comité Articulador.

Ministerio de Salud: se propone que el Ministerio de Salud y Asistencia Social se encargue de controlar la inocuidad de los productos, haciendo cumplir las normas de higiene exigidas. Esto entra en el eje 4, con el objetivo acerca de incentivar la promulgación de dispositivos legales, a través de actividades como la aplicación de prácticas de higiene, de empaquetado y etiquetado de los derivados de la carne y leche y esto implica a su vez, programar visitas periódicas de promotores a los lugares donde se lleva a cabo la producción para su inspección durante la extracción, procesamiento y por supuesto de productos terminados, para garantizar la inocuidad de los mismos.

Sistema Financiero: se propone que el Gobierno a través del Banco Multisectorial de Inversiones (BMI) y los intermediarios del sistema financiero otorguen créditos blandos accesibles a los actores de la cadena, con las consideraciones respectivas de acuerdo a la capacidad productiva de los que así lo requieran. Este actor entra en el eje 1, en donde se propone gestionar la obtención de recursos de cooperación nacional e internacional para el financiamiento de proyectos de desarrollo ganadero.

Entre las instituciones financieras con presencia en San Vicente están: Asociación Cooperativa de San Vicente de R.L (ACОВI), Hong Kong Shanghai Banking Corporation (HSBC), Banco Agrícola Comercial (BAC), Banco Hipotecario (BH), Banco Cuscatlán, y Banco Procredit de El Salvador (PROCREDIT)

Comité Articulador y Asociación de Ganaderos de San Vicente: se pretende consolidar en una sola las asociaciones y gremiales ya existentes para conformar la AGSV y el Comité Articulador, las cuales se sugiere tengan una sola sede donde se atiendan quejas y denuncias de los diferentes actores de la cadena y conjuntamente se canalicen ayudas en pro del fortalecimiento de la cadena y de la equidad en la misma. Se propone canalizar las ayudas, capacitaciones y demás a través de la AGSV y el Comité Articulador, conjuntamente con los demás actores identificados en el esquema de la interacción institucional. Estos entes deberán estar presentes en todos los ejes de la propuesta con el fin de velar por el cumplimiento y de monitorear problemáticas que estén afectando a los actores y por ende a la cadena.

Gobiernos Municipales: las alcaldías deberán trabajar en conjunto con los Ministerios, ONG's, Financieras y PNC para apoyar y coordinar los esfuerzos en una sola dirección; las alcaldías deberán estar coordinadas entre si para dar seguimiento al Programa y trabajar directamente con las asociaciones y gremiales atendiendo demandas de los involucrados y canalizando ayuda traducida en asistencia técnica, capacitaciones, agilidad de trámites, etc. mediante la identificación de debilidades a través de reuniones periódicas (podrían ser semanalmente) con los involucrados, en las que se expongan las problemáticas a través de metodologías participativas (Un ejemplo de ellas es la lluvia de ideas), y basados en ello, llevar a cabo las actividades y programas necesarios para canalizar proyectos para el sector, mediante la elaboración de carpetas técnicas por parte del Comité Articulador con apoyo de la Asociación, que muestren las debilidades del Sector y las posibles soluciones propuestas y estas carpetas se hagan llegar al BMI o a otras instituciones interesadas en ayudar al sector. Este actor es fundamental en el eje 4, ya que se propone lograr el involucramiento de los gobiernos municipales y departamentales en la resolución de la problemática ganadera.

Universidad de El Salvador, Facultad Multidisciplinaria Paracentral: a través de docentes y estudiantes de ingeniería agronómica y área de Ciencias Económicas u otras Universidades se desarrollen estudios de factibilidad, manuales y planes para colaborarle al Comité y a la AGSV en la búsqueda de soluciones a la cadena, para lo que se debe generar el acercamiento mediante convenios o cartas de entendimiento. La UES se vuelve trascendental en el eje 2 ya que uno de los objetivos de dicho eje es promover la investigación y su validación, por tanto el apoyo de universidades es crucial en este objetivo.

4.2.6 Comité Articulador para el Seguimiento y Monitoreo del Programa

Se propone la creación de un Comité Articulador que pretende reunir a los representantes legítimos de la parte ejecutora (quienes implementaran el programa) así como la receptora (quienes serán lo que reciban las capacitaciones, talleres, etc). El Comité deberá tener un espacio físico que se recomienda este aledaño o en el mismo lugar de la asociación y/o gremial, para facilitación de trámites administrativos y de gestión, se recomienda que sea en el Municipio de San Vicente por ser el punto de referencia más factible para el resto de municipios.

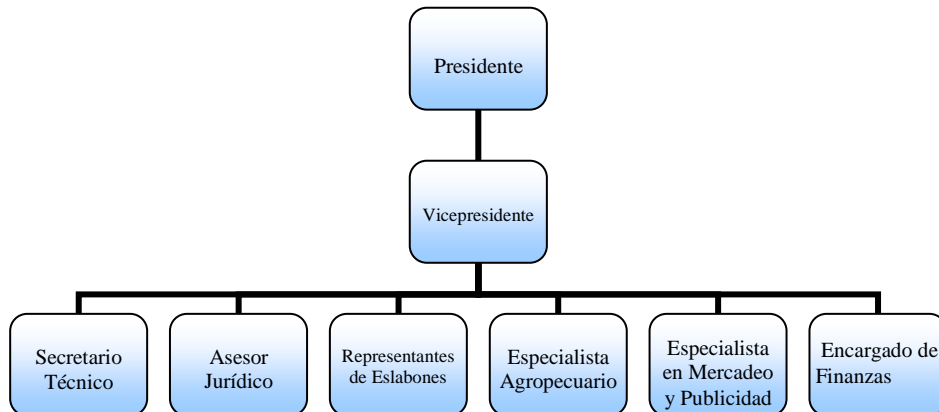
El Comité Articulador deberá estar compuesto por una Junta Directiva, que se encargará de tomar las decisiones respectivas a la problemática que se presente.

En cuanto al sostenimiento económico del Comité, se pretende que sea apoyado por los mismos ganaderos, y las alcaldías de los municipios, o en todo caso canalizar fondos del Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), ó el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Por otra parte se pretende que la estadía del Comité

Articulador sea permanente y se brinde apoyo a los ganaderos a través de las asociaciones, en donde estarán los representantes, que velarán por los intereses de cada uno de los respectivos eslabones.

El organigrama del Comité Articulador que se propone es:

Figura 4.2:
Organigrama del Comité Articulador



4.2.6.1 Descripción de Puestos

Presidente

El presidente será quien dirija las actividades de cada uno de los miembros del Comité Articulador, dando prioridad a los problemas de la cadena que considere trascendentales para el pleno desempeño de la misma. Dará seguimiento y monitoreo a las actividades de las instituciones involucradas y hará las gestiones respectivas con los organismos correspondientes ante requerimientos de los ganaderos y asistirá a actividades prioritarias que garanticen la continuidad del Programa.

Vicepresidente

El vicepresidente se encargará de apoyar directamente al presidente, y dar seguimiento a las actividades que el presidente no pudiera dar cobertura, teniendo interacción continua con todos los miembros del Comité.

Secretario Técnico

Se encargará de dar seguimiento a las actividades administrativas que el Presidente y Vicepresidente así lo solicitaran, así mismo se encargará de coordinar reuniones de interés con las instituciones que tuvieran la posibilidad de brindar asistencia técnica y capacitaciones, además de concertar fechas entre ejecutores y receptores de mencionada asistencia.

Asesor Jurídico

Se encargará de atender casos legales, dando asesoría de cómo crear un negocio, a que instituciones recurrir, como solucionar problemáticas de esta índole, legalización de documentos, etc.

Representantes de cada uno de los eslabones

Estos serán los transmisores de información, dudas, problemáticas colectivas del eslabón al que representan, dándolo a conocer a la Junta Directiva de el Comité, y buscando una solución conjunta que tome en cuenta la equidad en la cadena.

Especialista Agropecuario

el especialista agropecuario podrá ser un ingeniero agrónomo o un técnico relacionado con la materia, el cuál dará asesoría en cuanto a problemáticas que presente el ganado, la producción, uso de tecnología, y lo relacionado a la actividad en sí.

Especialista en Mercadeo y Publicidad

El delegado de esta área se encargará de brindar asesoría a los productores en cuanto a estrategias de mercado para captar clientes y para la parte de diseño de productos derivados de la leche y carne, formas y tamaños de empaque, entre otras dudas de esta índole que tengan los productores, procesadores, o los interesados dentro de la cadena. Esta persona deberá estar apta para el cargo (al igual que el resto) y por tanto deberá estar conocedor de la reglamentación existente a nivel interno y externo del etiquetado, empackado, tamaños, diseños y demás.

Por otra parte deberá ser el responsable de darle mantenimiento y continuidad a un programa de evolución de precios, es decir: establecer un sistema de monitoreo de precios en el que se analice la estacionalidad de los insumos para que se compren en el momento oportuno y tener en el Comité Articulador un stock de insumos para los meses de incremento en los precios de los mismos.

El Comité Articulador deberá por tanto contar con un Plan de Contingencia ante cambios en los precios de los insumos, y ante problemáticas ambientales; dicho Plan de Contingencia será definido entre el Comité Articulador y la Asociación de acuerdo a los intereses y conveniencia de cada uno de los involucrados, llevando a cabo reuniones participativas con las comunidades.

Encargado de Finanzas

La persona con este cargo tendrá la responsabilidad de manejar adecuadamente los fondos obtenidos para el Programa y además la búsqueda constante de fuentes de financiamiento de tal forma de darle continuidad al Programa. Además en esta persona y sobre todo en el presidente del Comité Articulador recae la responsabilidad de priorizar el destino de los fondos hacia donde la cadena muestre mayor vulnerabilidad, sin descuidar el resto de actividades dentro de la cadena.

Ya habiéndose definido el alcance y las limitaciones de los miembros del Comité Articulador, se espera que en base a ello y a la cooperación mutua de las instituciones mencionadas en el esquema de interacción interinstitucional, se consolide una cadena de valor competitiva con la intervención de estos entes en la propuesta que garanticen el desempeño adecuado de los actores.

Si bien es cierto se proponen diversos ejes de acción y se hacen recomendaciones puntuales para enfrentar las diversas problemáticas existentes en la cadena, cabe señalar que el éxito de esta propuesta depende en muchos aspectos de la disponibilidad de recursos, de la capacidad de liderazgo de los involucrados, de la capacidad de

absorción de nuevas y mejores prácticas, lo que a su vez dependerá de la disponibilidad y aceptación de los actores directos en la cadena, además de la disponibilidad de ayudar y apoyar la cadena por parte de las instituciones involucradas, entre otros aspectos tanto endógenos como exógenos.

CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Como resultado de la investigación realizada en el Departamento de San Vicente y con la consulta a fuentes primarias acerca de: La Cadena de Valor de la Ganadería de Doble Propósito, se establecieron las siguientes conclusiones:

5.1 Conclusiones

- El sector agropecuario y en especial el subsector ganadero no tiene una política clara y permanente que permita el fortalecimiento del sector debido al poco interés por parte de las instituciones correspondientes en la atención de necesidades de los actores de la cadena productiva, tales como: asistencia técnica y financiera de forma oportuna y adecuada por parte de las instituciones públicas y privadas vinculadas al sector.
- Las debilidades del sector están enfocadas en gran parte en la falta de atención en estos aspectos, pero sin embargo en algunas ocasiones la atención y los beneficios están ahí a disposición de los interesados, pero no son aprovechadas debido a diversas razones, como la falta de conocimiento acerca de las facilidades que la superestructura brinda.
- El bajo nivel de organización dentro de los actores de la cadena productiva, se explica por la poca visión empresarial que existe entre ellos, por los pocos incentivos de gestión participativa y en la mayoría de casos por la cultura de los mismos y por no concebir su actividad su actividad como un agro negocio.
- Los problemas de inocuidad encuentran una de sus respuestas en la falta de educación y conocimiento de medidas higiénicas por parte de los productores, al desconocimiento de las exigencias nacionales e internacionales en cuanto al etiquetado, empaçado, etc. de los productos de carne y leche por parte de las instituciones correspondientes, ya que generalmente se quedan en manuscritos y en los conocimientos de los productores con mayor poder de negociación.
- El subsector ganadero y en especial los ganaderos de San Vicente carecen de tecnología adecuada, lo cuál no les permite absorber el conocimiento y menos aún mejorar la productividad. Los actores de la cadena no tienen visión empresarial y toman la actividad ganadera en algunas ocasiones como una actividad secundaria dentro de sus ocupaciones, descuidando el hato, y por tanto sacando bajos rendimiento por animal debido a la falta de atención adecuada del ganado.
- Existe asimetría y poca uniformidad de información en la cadena, esto debido en gran parte a la falta de un sistema de monitoreo continuo y permanente de evolución de precios y de exigencias en mercados internacionales, y si los hay, estos no llegan a los micro y pequeños productores, sino más bien se quedan en manuscritos y/o en empresas de gran tamaño (más de 50 empleados), lo cual no permite a los pequeños productores informarse y menos tomar en cuenta las exigencias del mercado. No existen estadísticas actualizadas de la situación ganadera ni a nivel nacional, ni departamental, ni local lo cual dificulta tener una visión acertada sobre la problemática de los productores debido a la falta de disposición

por parte de las alcaldías en este caso, de llevar un registro actualizado de la situación ganadera en cada uno de los municipios.

- Existen programas de créditos blandos pero su cobertura no alcanza a cubrir todos los requerimientos debido a que pocos logran beneficiarse de dichos programas por no cumplir los requisitos que exigen los bancos para ser sujetos de crédito, y por que además éstas no toman en cuenta la capacidad productiva de los productores.
- Los diversos canales de comercialización presentan serios problemas de manejo higiénico de los productos, sobre todo en el caso de los mercados y tiendas al por menor, y en menor medida los supermercados. (para el caso de San Vicente el Supermercado “De todo” se encarga de las compras en su mayoría de lácteos). Se presenta la problemática de la falta de continuidad de la cadena de frío, alterando las propiedades de los productos y convirtiéndolos en no inocuos para el consumo humano lo cual desemboca en bajo prestigio de los productos, y en menores ventas. La mayoría de actores en la cadena no toman en cuenta el diseño, tamaño y forma de los envoltorios y empaques de los productos, lo cuál desemboca en una muy pobre atracción y captación de clientes.
- El intermediario es quien suele quedarse con los mayores márgenes de ganancia en detrimento de las ganancias de los productores que son quienes se encargan de darle la manutención y cuidado a los animales, ocasionando desinterés en los productores debido a los bajos niveles de ingreso que la actividad les reporta no por que sea poco rentable, sino por que los márgenes de ganancia se los suele quedar el intermediario.
- El único rastro existente en el departamento no presenta infraestructura adecuada e higiénica y además el transporte de la carne no es higiénico y se obtiene por tanto un producto de baja calidad.
- El estudio refleja la problemática existente en el sector ganadero de San Vicente y brinda algunas ideas acerca desde qué perspectiva se podría abordar la problemática con el fin de fortalecer el sector y con ello volver competitiva la cadena Productiva.

5.2 Recomendaciones

A partir de las conclusiones identificadas previamente y retomando lo expuesto en la propuesta del Capítulo III, surgen las recomendaciones siguientes:

- Dar seguimiento a las actividades, programas y proyectos de acuerdo al Plan de Desarrollo Estratégico propuesto ya que resulta de suma importancia debido a que, en el cumplimiento y desarrollo de mencionadas acciones se pretende gestionar recursos financieros y de apoyo para la cadena. Esto se puede lograr a través de la Plataforma de Encadenamientos Productivos recientemente creada por El Ministerio de Economía, a través de la Subdirección de Encadenamientos Productivos, en la cual participan instituciones de apoyo como: las Ventanillas de FAT de CONAMYPE, ASILECHE, PROLECHE, BMI, CND, entre otras.
- Fomentar la asociatividad, dando a conocer los beneficios de estar organizado a los actores de la cadena, e implantando un sistema de compra de insumos de manera conjunta, en la cual la Asociación en coordinación con el Comité Articulador se encargue de comprar al por mayor obteniendo los insumos a mejores precios, y por otra parte tomar en cuenta el monitoreo de los precios y la estacionalidad de los insumos que llevará a cabo el encargado de Mercadeo y Publicidad tal y como se ha descrito en el Capítulo III. Esto a su vez implica trabajar en la manera de pensar de los actores, implantándoles visión empresarial, e incentivando la gestión participativa. La organización en todos los niveles de la cadena da lugar a que las exigencias de los involucrados tengan mayor realce y por tanto mayor poder de negociación, para lo cual resulta trascendental fomentar la asociatividad dentro la cadena.
- Para mejorar la productividad, a parte de tomar en cuenta las medidas higiénicas, resulta imprescindible la creación de infraestructura adecuada para mantener el ganado estabulado, ya que el departamento cuenta con poco espacio territorial y por otra parte la crianza de ganado de manera extensiva erosiona el suelo y con ello se afecta gravemente el Medio Ambiente.
- El ganado requiere de alimentación y cuidados especiales que permitan sacarle el mayor rendimiento a cada animal, y esto implica inversiones en tiempo y dinero. Se necesita además el fomento de una visión empresarial, y eso se logra influyendo en la manera de pensar de los productores, una manera puede ser a través de el fortalecimiento de agronegocios, es decir, viendo la actividad no sólo como un tema de seguridad alimentaria, sino como una actividad que les reporta ganancias y esto se logrará a través de la canalización de ayudas con instituciones como CONAMYPE, FUNDAPYME, u otras.
- Difundir los estudios e informes hechos por instituciones como el MAG y el MINEC en cuanto a exigencias de mercado, y a barreras arancelarias y no arancelarias en el mercado internacional, mediante la visita periódica de un delegado que informe a los actores de la cadena de la situación vigente y futura del sector de manera verbal en reuniones con el Comité Articulador, y no marginar a aquellos que por su bajo nivel de escolaridad no pueden leer los informes. Además crear un sistema de registro de animales en las alcaldías de cada uno de los municipios, y llevar un control de estos de acuerdo a su estado reproductivo y no sólo

en cuanto a marcas y fierros se refiere, de tal forma de tener registros actualizados que den una idea de la situación del sector y de la capacidad productiva disponible.

- Lanzar una línea de créditos blandos para el sector por parte de las instituciones financieras con presencia en San Vicente, que tomen en cuenta la capacidad productiva y por tanto la capacidad de pago de los diversos actores de la cadena.
- Es necesaria una capacitación en manejo adecuado de productos en todos los niveles de la cadena de tal forma de obtener productos terminados de calidad.
- Brindar técnicas de mercadeo y publicidad, esto incluye poner atención a aspectos como el diseño, el empaque, la forma, el tamaño y las estrategias para atraer clientes a través de productos novedosos, y de promociones especiales, a nivel de comercialización de productos finales.
- Se propone que por lo menos a nivel de productores, se conecte directamente con los procesadores, para que ese margen de ganancia se lo quede el productor y se vea incentivado a seguir produciendo o en todo caso sensibilizar o concientizar al intermediario en cuanto a ser más equitativo con el resto de actores de la cadena en lo referido al margen que se quedan como intermediarios.
- Se recomienda la creación de un Centro de Acopio en San Vicente, tomando en cuenta que la leche deberá presentar estándares de calidad supervisados por el Ministerio de Salud y de esta manera mantener la cadena de frío y por tanto las propiedades íntegras del producto a ser transformado. Por otra parte se propone que la Alcaldía, junto al resto de instituciones expuestas en el capítulo III, gestionen fondos para la creación de un rastro con las condiciones adecuadas para llevar a cabo dicha actividad y así mismo el Ministerio de Salud se encargue de supervisar las medidas higiénicas implementadas por los que manipulan la carne, y además establecer sanciones para los que violen las medidas higiénicas de acuerdo al reglamento ya existente.
- Buscar mecanismos para implementar la Propuesta adecuadamente, dando seguimiento a los ejes de acción y buscando fuentes de financiamiento que permitan llevar a cabo los lineamientos aquí descritos y fortalecer mediante esta propuesta el sector ganadero de San Vicente.

BIBLIOGRAFÍA

- Araujo Santín José, “*La Ganadería Bovina en El Salvador*” (octubre 2001), MAG: Dirección General de Economía Agropecuaria.
- Brand, Salvador Oswaldo, “*Diccionario de las Ciencias Económicas y Administrativas*” 1997.
- Cuadrado Roura, Juan R., “*Política económica, objetivos e instrumentos*”. Segunda Edición. Editorial Mc Graw Hill.
- Debraj Ray, “*Economía del Desarrollo*”, (1998). Boston University.
- Dirección General de Economía Agropecuaria, División de Información Geográfica, “*Caracterización de los Sistemas de Producción Bovina en El Salvador*” (diciembre 1999).
- El Diario de Hoy, “*Entrevista realizada al coordinador de rastros municipales y privados del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) Valerio Marroquín*”, 4 de julio de 2006.
- Iglesias, Daniel Humberto “*Cadenas de Valor como Estrategia: Las Cadenas de Valor en el sector agroalimentario*”, febrero 2002. Disponible en www.eumed.net/ce/dhi-cadenas.pdf
- Krugman, “*Economía Internacional*”, 5ta Edición, Editorial Anthony Bosch 1998.
- Lasuén J. R. “*Ensayos sobre Economía Rural y Urbana*”, (1976). España
- Lauret F(1991) y Montiagud JC (1991), “*Les filières fruits et légumes et la grande distribution. Méthodes d’analyse et résultats*”. Seminario internacional de sistemas agrícolas y cadenas ligadas a productos de clima cálido. Montpellier, Francia.
- MAG, “*Informe de Coyuntura*”, julio-diciembre 2003.
- MAG, OPE. “*Resultados y Perspectivas del Sector Agropecuario en el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos*”, enero 2004.
- Martínez Peinado y Vidal Villa, “*Economía Mundial*”, (2003). 2da Edición.
- Michael Porter, “*La Ventaja Competitiva de las Naciones*”, 1990. Editorial Harvard Business School Press; 15° Edición; Traducción Complejo Editorial Continental; México; 1997.

- Miller, Roger Leyor, “ *Microeconomía*”. Tercera Edición.
- Moreno Raúl, “ *CAFTA-DR Agricultura y Soberanía Alimentaria*”, (agosto 2006) Red de Acción Ciudadana Frente al Comercio e Inversión SINTI TECHAN.
- Oficina de Políticas Estratégicas, “ *Informe de Coyuntura*”, (julio-diciembre 2005) Ministerio de Agricultura y Ganadería.
- Páginas de Internet:
 - ✓ www.eumed.net/ce/dhi-cadenas.pdf
 - ✓ <http://www.url.edu.gt/idies/publica/Documentos/estado.pdf>
 - ✓ ciat.cgiar.org/.../evento/pdf/a_hernandez_competitividad.pdf
 - ✓ www.url.edu.gt/idies/publica/Documentos/estado.pdf
 - ✓ <http://www.rlc.fao.org/tendencias/>
 - ✓ <http://www.rlc.fao.org/tendencias/2005>
 - ✓ www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s.htm
 - ✓ <http://www.mag.gob.sv/main/index.php?id=572&mostrar=full&secc=98&nivel=&tabs=4&pivote=1&ids=97>
- Paz Prudencia, Cruz Gonzáles y Reyes Amaya, “ *Evaluación Administrativa de la pequeña empresa del subsector de la Ganadería Bovina del Departamento de Morazán*”, 1993. Tesis en Administración de Empresas, Universidad de El Salvador.
- Pérez Carlota, “ *Desafíos sociales y políticos del cambio de paradigma tecnológico*”, en M. Pulido Editorial Venezuela, UCAB-SIC, Caracas, febrero 1998.
- Revista del Banco Central de Reserva, Enero-Marzo 2007.
- *Revista del Banco Central de Reserva*, Julio-Octubre, 2006.
- Rossetti, J. Paschoal, “ *Introducción a la Economía* ”. Editorial Atlas, 18ª Edición. Pág. 367
- Schumpeter J. A. “ *Capitalismo, Socialismo y Democracia*”, (1943). Nueva York.
- Segovia Alexander, “ *Transformación Estructural y Reforma Económica en El Salvador*”, Primera Edición 2002.
- Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) actualizado, Julio de 2007.
- Stöhr W. B. y Taylor, D. R. F. “ *Development from Above or Below? The Dialectics of Regional. Planning en Developing Countries*”. 1981

- Varian, Hal R. "*Microeconomía intermedia*", Editorial Antoni Bosh, Cuarta Edición.
- Vázquez Barquero A. "*Desarrollo Endógeno*", (2002). Londres Routledge. Madrid, Alianza Editorial.
- Miller, Roger Leyor, "*Microeconomía*". Tercera Edición.
- Zorrilla Arena, Santiago y Silvestre Méndez, José "Diccionario de Economía" 1999, 2ª Edición.

ANEXOS

Anexo 2.1
Clasificación Industrial Internacional Uniforme⁷⁵ (CIIU por rama de actividad)

1511	Producción procesamiento y consumo de carne.
1520	Elaboración de productos lácteos.
01	Animales vivos y productos del reino animal
0102	Animales vivos de la especie bovina
01021000	Reproductores de raza pura
01029000	Los demás
02	Carne y despojos comestibles
0201	Carne de animales de la especie bovina fresca o refrigerada
02011000	En canales o medias canales
02012000	Los demás cortes (trozos) sin deshuesar
02031900	Las demás
02032	Congelada
02032100	En canales o medias canales
02032200	Jamones, paletas y sus trozos sin deshuesar
02032900	Las demás
04	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural;
0401	Leche y nata (crema) sin concentrar, sin adición de azúcar ni otro
0402	Leche y nata (crema) concentradas o con adición de azúcar u otro
0403	Suero de mantequilla, leche, nata (crema) cuajadas, yogur, kefir.
0405	Mantequilla y demás materias grasas de la leche; pastas lácteas.
0406	Quesos y requesón.

⁷⁵ Sistema arancelario Centroamericano (SAC) actualizado, Julio de 2007.

Anexo 2.2:
Retrospectiva de los Precios de la Carne

CORTES	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
LOMO DE AGUJA	15.00	18.00	19.00	20.00	20.00	22.00	20.00	20.00	20.00	21.00	20.19	20.39	21.25	2.57	2.63
LOMO ROLLIZO	14.00	18.00	18.00	19.00	20.00	21.00	20.00	20.00	20.00	21.00	20.15	21.21	21.08	2.50	2.51
POSTA ANGELINA	14.00	17.00	18.00	18.00	20.00	19.00	20.00	20.00	19.00	20.00	19.11	19.28	20.08	2.40	2.40
POSTA NEGRA	12.00	16.00	16.00	17.00	17.00	18.00	17.00	17.00	17.00	18.00	17.98	17.89	17.94	2.06	2.06
POSTA PACHA	12.00	15.00	16.00	17.00	17.00	17.00	17.00	17.00	17.00	18.00	17.98	17.87	17.94	2.06	2.06
PUYAZO	12.00	15.00	16.00	17.00	17.00	17.00	17.00	17.00	17.00	18.00	17.98	17.84	17.94	2.06	2.06
CHOQUEZUELA	12.00	15.00	16.00	17.00	17.00	17.00	17.00	17.00	17.00	18.00	17.98	17.84	17.92	2.06	2.06
SOLOMO	12.00	15.00	16.00	16.00	17.00	17.00	17.00	17.00	17.00	18.00	17.81	17.84	17.96	2.05	2.06
SALON	12.00	15.00	16.00	16.00	17.00	17.00	17.00	17.00	17.00	18.00	17.81	17.84	17.96	2.04	2.06
POSTA DE PECHO	11.00	14.00	14.00	15.00	14.00	16.00	15.00	15.00	14.00	15.00	14.99	14.14	15.17	1.73	1.71
POSTA DE YUGO	11.00	14.00	14.00	15.00	14.00	16.00	15.00	15.00	14.00	15.00	14.99	14.12	15.05	1.72	1.71
CINTA	11.00	14.00	14.00	15.00	14.00	15.00	15.00	15.00	14.00	15.00	14.61	14.75	15.27	1.69	1.71
GATO	11.00	14.00	14.00	15.00	14.00	15.00	15.00	15.00	14.00	15.00	14.47	14.07	14.99	1.66	1.60
HUESO	2.50	3.50	3.00	3.50	3.50	5.00	3.50	3.00	3.00	3.50	3.61	3.37	4.14	0.54	0.40
HIGADO	11.00	15.00	15.00	15.00	15.00	16.00	15.00	14.00	14.00	14.00	14.03	13.37	12.34	1.23	1.37

Fuente: División de información de mercados, retrospectiva de precios comunes anuales de carne de res, cerdo y pollo a nivel consumidor en supermercados de San Salvador. Período de 1990-2004 (colones/libra)

Anexo 2.3:
Proyecciones de Consumo de Leche y Carne

PROYECCIONES DE CONSUMO DE LECHE (Mil Millones de Kcal)				
Año	x	y	xy	x2
1990	1	216.62	216.62	1
1991	2	233.13	466.26	4
1992	3	245.09	735.27	9
1993	4	250.15	1000.6	16
1994	5	250.89	1254.45	25
1995	6	254.53	1527.18	36
1996	7	265.08	1855.56	49
1997	8	279.83	2238.64	64
1998	9	295.89	2663.01	81
1999	10	312.69	3126.9	100
2000	11	330.43	3634.73	121
2001	12	347.26	4167.12	144
2002	13	360.47	4686.11	169
2003	14	372.05	5208.7	196
2004	15	381.52	5722.8	225
2005	16	390.27	6244.32	256
TOTAL	136	4785.9	44748.27	1496

b
11.9650588
a
197.41575
y
400.82175

Proyecciones de Consumo de leche (Mil millones Kcal)	
Año	Consumo percapita
2006	400.82175
2007	412.9
2008	424.85
2009	436.8
2010	448.8
2011	460.76
2012	472.73
2013	484.7
2014	496.67
2015	508.64
2016	520.61
2017	532.58
2018	544.55
2019	556.52
2020	568.49

PROYECCIONES DE CONSUMO DE LECHE (Kcal/dia/persona)					
Año	x	y	xy	x2	
1990	1	116.14	116.14	1	
1991	2	122.77	245.54	4	
1992	3	126.63	379.89	9	
1993	4	126.71	506.84	16	
1994	5	124.54	622.7	25	
1995	6	123.82	742.92	36	
1996	7	126.39	884.73	49	
1997	8	130.79	1046.32	64	
1998	9	135.64	1220.76	81	
1999	10	140.71	1407.1	100	
2000	11	146.12	1607.32	121	
2001	12	151.1	1813.2	144	
2002	13	154.49	2008.37	169	
2003	14	157.19	2200.66	196	
2004	15	158.95	2384.25	225	
2005	16	160.35	2565.6	256	
TOTAL	136	2202.34	19752.34	1496	

b
3.03661765
a
111.835
y
163.4575

Proyecciones de Consumo de leche (Kcal/dia/persona)	
Año	Consumo percapita
2006	163.50
2007	166.60
2008	169.60
2009	172.60
2010	175.70
2011	178.70
2012	181.80
2013	184.80
2014	187.80
2015	190.90
2016	193.90
2017	196.90
2018	199.90
2019	203.00
2020	206.10

PROYECCIONES DE CONSUMO DE CARNE (Mil Millones de Kcal)					
Año	x	y	xy	x2	
1990	1	80.47	80.47	1	
1991	2	85.04	170.08	4	
1992	3	89.57	268.71	9	
1993	4	94.7	378.8	16	
1994	5	101.99	509.95	25	
1995	6	110.42	662.52	36	
1996	7	119.04	833.28	49	
1997	8	126.38	1011.04	64	
1998	9	130.46	1174.14	81	
1999	10	131.15	1311.5	100	
2000	11	130.16	1431.76	121	
2001	12	126.87	1522.44	144	
2002	13	119	1547	169	
2003	14	106.99	1497.86	196	
2004	15	89.44	1341.6	225	
2005	16	71.2	1139.2	256	
TOTAL	136	1712.88	14880.35	1496	

b
0.94373529
a
99.03325
y
115.07675

Proyecciones de Consumo de Carne (Mil millones Kcal)	
Año	Consumo percapita
2006	115.07675
2007	115.9
2008	116.9
2009	117.8
2010	118.74
2011	119.7
2012	120.6
2013	121.6
2014	122.5
2015	123.44
2016	124.38
2017	125.32
2018	126.26
2019	127.2
2020	128.1

PROYECCIONES DE CONSUMO DE CARNE (Kcal/dia/persona)				
Año	x	y	xy	x2
1990	1	43.14	43.14	1
1991	2	44.78	89.56	4
1992	3	46.28	138.84	9
1993	4	47.96	191.84	16
1994	5	50.63	253.15	25
1995	6	53.72	322.32	36
1996	7	56.76	397.32	49
1997	8	59.07	472.56	64
1998	9	59.8	538.2	81
1999	10	59.02	590.2	100
2000	11	57.56	633.16	121
2001	12	55.2	662.4	144
2002	13	51	663	169
2003	14	45.2	632.8	196
2004	15	37.26	558.9	225
2005	16	29.25	468	256
TOTAL	136	796.63	6655.39	1496

b	-
0.34107353	
a	52.6885
y	46.89025

Proyecciones de Consumo de carne (Kcal/dia/persona)	
Año	Consumo percapita
2006	46.89
2007	46.58
2008	46.24
2009	45.90
2010	45.60
2011	45.22
2012	44.88
2013	44.54
2014	44.20
2015	43.90
2016	43.50
2017	43.20
2018	42.80
2019	42.50
2020	42.20

Anexo 3.1

Encuestas



Universidad de El Salvador
Hacia la libertad por la cultura

Universidad de El Salvador
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Economía
Trabajo de Graduación
Encuesta para proveedores de insumos agropec



Objetivo: recolectar información económica y social de los proveedores de insumos agropecuarios en el departamento de San Vicente para identificar las variables que afectan a la actividad de la ganadería bovina.

Nombre _____ No. de encuesta _____

Municipio _____, vive en el municipio. _____

Sexo: M _____ F _____

Nivel Educativo _____

Número de miembros en la familia _____

1-¿Tiene Ud conocimiento acerca de donde provienen los clientes a quienes les vende insumos?

SI		NO	
----	--	----	--

2-Si la repuesta es Si, ¿podría mencionar los municipios?

San Vicente	
Apastepeque	
Guadalupe	
San Cayetano Istepeque	
San Esteban Catarina	
San Ildelfonso	
San Lorenzo	
San Sebastian	
Santa Clara	
Santo Domingo	
Tecoluca	
Tepetitan	
Verapaz	

3-¿Considera Usted que es importante la demanda de insumos por parte de los ganaderos?

SI		NO	
----	--	----	--

4-¿Estaria de acuerdo en tener una relación más estrecha con sus clientes en cuanto a los requerimientos de insumos?

SI		NO	
----	--	----	--

5-¿Qué tipo de insumo es más demandado?

Vacunas	
Desparasitantes	
Vitaminas	
Otras	

6-¿Considera que la localización de su agroservicio es apropiado de acuerdo a la dista

SI		NO	
----	--	----	--

7-¿Considera U.d que dispone de un grupo satisfactorio de clientes?

SI		NO	
----	--	----	--

8-Considera Usted que los precios de los insumos que vende son competitivos?

SI		NO	
----	--	----	--

9-¿Sabe Ud. de que calidad son los insumos que adquiere?

Calidad garantizada	
Baja calidad	
No sabe	

10-¿Cuanto tiempo tiene de estar en el mercado? (Años de vida del negocio)

Menos de 5	
5-10	
10-15	
Más de 15	

11- ¿Conoce de otros agros servicios en la zona?

SI		NO	
----	--	----	--

12 - ¿De que procedencia son los insumos que vende?

Nacionales		Importados	
------------	--	------------	--

13-¿Alrededor de cuánto es su ingreso mensual proveniente de la venta de insumos?

Menos de \$150	
\$151-\$300	
\$301-\$450	
\$451-\$600	
Más de \$600	

14-¿De cuantos trabajadores dispone en su negocio?

Menos de 3	
De 3 a 5	
De 5 a 7	
De 7 a 9	
Mas de 9	

15-¿Cómo estan distribuidos los puestos de trabajo?

Número	Cargo

16-¿Tiene familiares entre sus trabajadores?

SI		NO	
Cuántos			
Que cargos:			

17-¿Reinvierte los ingresos que obtiene en concepto de ganancia?

SI		NO	
----	--	----	--

18-¿Esta usted asociado o pertenece a alguna cooperativa?

SI		NO	
----	--	----	--

19- Si la respuesta es SI, ¿Que beneficios ha obtenido por estar asociado?

Capacitaciones	
Asistencia Técnica	
Financiamiento	
Insumos	
Otros, especifique	

20- ¿Existe algún tipo de institución u organismo gubernamental o no gubernamental que proporcione algún tipo de ayuda?

SI		NO	
----	--	----	--

Si su respuesta es "SI" explique:

--

--

21-Si la respuesta es SI, ¿De qué tipo es la ayuda que le brindan?

Capacitaciones	
Asistencia Técnica	
Financiamiento	
Insumos	
Otros, especifique	

22. ¿Por qué considera usted que no existe ningún tipo de organización ?

No es necesaria	
Por falta de iniciativa	
No se sabe como hacerla	
Nunca ha habido	

23-¿Ha tenido alguna vez acceso a financiamiento para llevar a cabo sus actividades de proveeduría?

SI		NO	
----	--	----	--

24- Si la respuesta es SI, ¿De qué bancos o financieras los ha adquirido?

Banca Pública
Banco Privada
Otros

explique:

25- ¿Alrededor de cuanto es el monto del crédito que generalmente ha solicitado o solicitado?

Menos de \$500	
\$501-\$1000	
\$1001-\$1500	
\$1501-\$2000	
Más de \$2000	

26-¿Cómo califica el acceso al crédito para su actividad?

Excelente	
Bueno	
Regular	
Malo	

27- ¿Aparte de la venta de insumos presta Ud servicios adicionales de veterinaria, tran o otros servicios complementarios?

SI	NO	Especifique

28-¿Cada cuanto tiempo adquiere los insumos que vende?

A diario	
Semanal	
Mensual	
Anual	

29-¿Se dedica Ud a alguna otra actividad aparte de la provisión de insumos?

SI	NO	Especifique

30-¿Realiza estrategias de mercado para aumentar sus ventas?

SI		NO	
----	--	----	--

31-Si la respuesta es SI, ¿Qué estrategias lleva a cabo para captar clientes?

Promociones 2*1
Regalías
Ferías
Otras, explique

32-¿Cuáles son las principales fortalezas y oportunidades que presenta en la adquisición y comercialización de insumos?

Fortalezas:	
Infraestructura apropiada	
Agua	
Transporte	

Oportunidades:	
Calidad	
Asistencia técnica	
Costos de insumos	
Clima	
Cruce de Razas	
TLC	

33-¿Cuáles son las debilidades y amenazas que considera que presenta la provisión de

Debilidades:	
Falta de asistencia técnica	
Falta de calidad	
Falta de infraestructura apropiada	
Poca productividad	
Falta de agua	
Cruce de Razas	
Transporte	

Amenazas:	
Altos costos de insumos	
Delincuencia	
Clima desfavorable	
TLC	



Universidad de El Salvador
 Facultad de Ciencias Económicas
 Escuela de Economía
 Trabajo de Graduación

Encuesta para productores de ganado de doble propósito

Objetivo: recolectar información económica y social de los productores de ganado de doble propósito del departamento de San Vicente para identificar las variables que afectan la actividad de la ganadería

Nombre _____ No. de encuesta _____
 Municipio _____, vive en el municipio. _____
 Sexo: M _____ F _____
 Nivel Educativo _____
 Número de miembros en la familia _____

1- A cuanto asciende el tamaño de su hato?

Ganado en ordeño		Ganado horro	
------------------	--	--------------	--

2- A cuantas botellas asciende la producción de leche por día en su explotación?

menos de 20	21 a 50	51 a 100	101 a 175	176 a 300	más de 300

3- ¿Cual es la producción promedio de leche, vaca por día?

menos de 5	6 a 10	11 a 15	16 a 20	21 a 25	más de 25

4- ¿De cuantos trabajadores dispone en su explotación?

Menos de 3	
De 3 a 5	
De 5 a 7	
De 7 a 9	
Mas de 9	

5- ¿Cómo se encuentran distribuidos los puestos de trabajo?

Número	Cargo

6- ¿Tiene familiares entre sus trabajadores?

SI	NO	Cuántos
Que cargos:		

(Si su respuesta anterior es "No" pase a la siguiente pregunta)

6.1- Reciben un sueldo?

SI		NO	

7- ¿Alguna vez, su ganado ha sido afectado por enfermedades que han causado la muerte?

SI	NO	Especifique

8- ¿Adquiere insumos tales como: medicinas, alimentos, vacunas y otros?

SI		NO	
mencione:			

9- ¿Produce algunos de los insumos necesarios para su producción?

SI		NO	
mencione:			

10- ¿Cada cuanto tiempo adquiere sus insumos?

A diario	
Semanal	
Mensual	
Anual	

11- ¿Considera que la situación actual de localización de los agroservicios le afecta a su producción?

SI		NO	

12- ¿Considera que los precios de los insumos que se venden en los agroservicios son accesibles?

SI		NO	

13- ¿Cómo califica la calidad de los insumos que adquieren en los agroservicios?

Calidad garantizada	
Baja calidad	
No sabe	

14- ¿A quienes les vende la leche y el ganado que produce?

actores		Leche	Ganado
Procesadores	Artesanales		
	Industriales		
Otros productores			
Intermediarios			
consumidores			
Otros (mencione)			

15- ¿Vende usted la leche en su corral o la transporta?

Corral	
La Transporta	

16- ¿Tiene conocimiento respecto al destino de su producción?

SI		NO	
----	--	----	--

17- ¿Lo que Ud produce es para el consumo nacional o exporta alguna parte?

Consumo Nacional	
Exporta	

18- Si exporta, ¿Lo hace de manera directa o lo hace a través de algún intermediario?

Directamente	
Intermediario	

19- ¿En el caso de la leche cuantas botellas vende en promedio al día?

invierno		verano	
----------	--	--------	--

20- ¿Cuál es el precio promedio al que vende la botella de leche?

invierno		verano	
----------	--	--------	--

21- ¿En el caso del ganado, cada cuanto tiempo vende, y cuanto es el promedio de cab

Frecuencia de ventas		Promedio de cabezas vendidas
mensualmente		
trimestralmente		
semestralmente		
anualmente		

21.1 ¿Qué parámetros toma en cuenta para calcular el precio de venta del ganado que vende?

Condiciones de mercado	
Características de animales	
Precio del mejor postor	
Otros, mencione	

22-¿Alrededor de cuánto es su ingreso promedio mensual proveniente de toda su producción?

Menos de \$150	
\$151-\$300	
\$301-\$450	
\$451-\$600	
Más de \$600	

23-¿Se dedica a alguna otra actividad aparte de la producción ganadera?

SI	NO	Especifique

24-¿Reinvierte el ingreso obtenido en concepto de ganancias?

SI		NO	

25- Conoce de la existencia de asociaciones de productores ganaderos?

	SI		NO		
--	----	--	----	--	--

Si su respuesta es si mencione las que conoce:

(Si su respuesta anterior es "NO", pasar a la pregunta 28)

26- Pertenece o ha pertenecido a una de ellas?

	SI		NO	
--	----	--	----	--

Si su respuesta es "No" explique:

(Si su respuesta anterior es "NO", pasar a la pregunta 29)

27- Ha obtenido beneficios de pertenecer a una asociación?

SI		NO	
Asistencia técnica			
Asistencia Financiera			
Otra			

Si su respuesta es otra, explique:

--

28- ¿Por qué considera usted que no existe ningun tipo de organización?

No es necesaria	
Por falta de iniciativa	
No se sabe como hacerla	
Nunca ha habido	

29- ¿Considera importante la organización en su actividad económica?

	SI		NO	
Si su respuesta es "Si" explique:	Estrategia de mercado			
	Disminución de riesgos			
	Asistencia técnica			
	Otras, mencione			

30- ¿Estaría dispuest@ a formar parte de asociaciones en su sector?

	SI		NO	
--	----	--	----	--

31- Conoce de la existencia de políticas o programas de apoyo para el gremio de productores ganaderos, por parte de instituciones públicas o privadas?

SI		NO	
----	--	----	--

Si su respuesta es "SI" explique:

32- ¿Ha tenido alguna vez acceso a financiamiento para llevar a cabo sus actividades ganaderas?

	SI		NO	
--	----	--	----	--

(Si su respuesta anterior es "NO", pasar a la pregunta 35)

33- ¿De qué bancos o financieras los ha adquirido?

Banca Pública (especifique bancos)	
Banco Privada (especifique bancos)	
Otros (especifique bancos)	

34- ¿Alrededor de cuanto es el monto del crédito que generalmente ha solicitado o solicitado?

Menos de \$500	
\$501-\$1000	
\$1001-\$1500	
\$1501-\$2000	
Más de \$2000	

--

35- ¿Cómo califica el acceso al crédito para su actividad?

Excelente	
Bueno	
Regular	
Malo	

36- ¿De cuales servicios básicos dispone en su explotación?

Agua	Energía eléctrica	Teléfono	Otro, mencione

37- ¿Qué hace con los desechos orgánicos generados en su explotación?

Nada	lo lanza en pasto	entierra	avono	vende	otro, mencione

38- ¿Cuáles son las debilidades y amenazas que considera se presenta en su producción?

Debilidades:	
Falta de asistencia técnica	
Falta de calidad	
Falta de infraestructura apropiada	
Poca productividad	
Falta de agua	
Cruce de Razas	
Transporte	

Amenazas:	
Altos costos de insumos	
Delincuencia	
Clima desfavorable	
TLC	

39- ¿Cuáles son las fortalezas y oportunidades que identifica al llevar a cabo su producción?

Fortalezas:	
Infraestructura apropiada	
Agua	
Transporte	



Universidad de El Salvador
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Economía
Trabajo de Graduación
Encuesta para intermediarios de leche fluida

Universidad de El Salvador

Hacia la libertad por la cultura

tar información económica y social de los intermediarios de leche fluida
San Vicente para identificar las variables que afectan la actividad de la ganadería bovina

Nombre _____ No. de e
Municipio _____ vive en el municipio. _____
Sexo: M _____ F _____
Nivel Educativo _____
Número de miembros en la familia _____

1. ¿Cuánta cantidad de leche intermedia a diario?

menos de 100	de 101 a 300	de 301 a 500	de 501 a 1000	de 1000 a 2000	más de 2000

2. ¿A cuántos corrales (explotaciones ganaderas) les compra leche?

menos de 10	de 11 a 20	de 21 a 30	de 31 a 40	de 41 a 50	más de 50

3. Realiza alguna exigencia de calidad, respecto al producto que intermedia?

SI		NO	
----	--	----	--

4. ¿Cuanto es el precio promedio que paga por botella de leche?

invierno		verano	
----------	--	--------	--

5. ¿Cuanto es el precio promedio que recibe por botella de leche?

invierno		verano	
----------	--	--------	--

6. ¿Cuáles son los principales problemas que afectan el buen desarrollo de su actividad?

Abastecimiento de insumos		Impuntualidad en pago que rec	
Asistencia técnica		Delincuencia	
Acceso a financiamiento		Estado de las vías de acceso	
Competencia		Otros	

Explique:

--

7. Conoce de la existencia de asociaciones de intermediarios de leche?			
SI		NO	

Si su respuesta es si mencione las que conoce:

(Si su respuesta anterior es "NO", pasar a la pregunta 8)

7.1 Pertenece o ha pertenecido a una de ellas?			
SI		NO	

(Si su respuesta anterior es "NO", pasar a la pregunta 9)

7.2 Ha obtenido beneficios de pertenecer a una asociación?			
SI		NO	
Asistencia técnica		Si su respuesta es otra, explique	
Asistencia Financiera			
Otra			

8. ¿Por qué considera usted que no existe ningun tipo de organización en el gremio?	
No es necesaria	
Por falta de iniciativa	
No se sabe como hacerla	
Nunca ha habido	

9. Conoce de la existencia de algún programa de apoyo para el gremio de intermediario leche por parte de instituciones públicas o privadas?			
SI		NO	

Si su respuesta es "SI" explique:

10. Ha realizado alguna vez, petición de crédito en alguna institución financiera?			
SI		NO	

(Si su respuesta anterior es "NO", pasar a la pregunta 11)

10.1 Obtuvo el crédito?			
SI		NO	

Si su respuesta es "No" explique:

10.1 Obtuvo el crédito?

SI		NO	
Si su respuesta es "No" explique:			

11. Considera que existe divulgación de información veraz y oportuna, a cerca de las condiciones de mercado, por parte de las instituciones correspondientes?

SI		NO	
----	--	----	--

12. Como considera la divulgación de información acerca de las condiciones de mercado por parte de las instituciones correspondientes?

Excelente	Muy buena	Regural	Mala	Necesita mejora	Otra, mencione

13. ¿Cuáles son las fuentes mediante las cuales usted obtiene información acerca de las condiciones de mercado que se desenvuelve? Mencione.

en mismo mercado	información de instituciones	No se informa	Otras fuentes (mencione)



Universidad de El Salvador
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Economía
Trabajo de Graduación
Encuesta para intermediarios de ganado en pie

Objetivo: Universidad de El Salvador. *Hacia la libertad por la cultura* información económica y social de los intermediarios de ganado en pie en San Vicente para identificar las variables que afectan la actividad de la ganadería bovina.

Nombre _____ No. de _____
Municipio _____, vive en el municipio. _____
Sexo: M _____ F _____
Nivel Educativo _____
Número de miembros en la familia _____

1. ¿Cuánto es la cantidad promedio de cabezas de ganado que intermedia por semana?

menos de 5	de 6 a 10	de 11 a 20	de 21 a 30	de 31 a 50	más de 50

2. ¿Dónde realiza sus acciones de compra y venta ?

Compra		Venta	
Corrales		Corrales	
Corrales		Tiangues	
Tiangues		Tiangues	
Tiangues		Corrales	

3. ¿Cuál es la forma de calculo del precio del ganado?

Calculo al ojo		Calculo por peso
----------------	--	------------------

6. ¿Cuáles son los principales problemas que afectan el buen desarrollo de su actividad?

Asistencia técnica		Delincuencia	
Acceso a financiamiento		Desconocimiento	
Transporte		Otros	

Si su respuesta es otros, explique:

7. Conoce de la existencia de asociaciones de intermediarios de ganado en el departamento de San Vicente?

SI		NO	
----	--	----	--

Si su respuesta es "SI" mencione las que conoce:

7.1 Pertenece o ha pertenecido a una de ellas?			
SI		NO	
(Si su respuesta anterior es "NO", pasar a la pregunta 9)			
7.2 Ha obtenido beneficios de pertenecer a una asociación?			
SI		NO	
Asistencia técnica		Si su respuesta es otros, explique	
Asistencia Financiera			
Otros			
8. ¿Por qué considera que no existe ningún tipo de organización en el gremio?			
	No es necesaria		
	Por falta de iniciativa		
	No se sabe como hacerla		
	Nunca ha habido		
9. Conoce de la existencia de algún programa de apoyo para el gremio de intermediario ganado por parte de instituciones públicas o privadas?			
SI		NO	
Si su respuesta es "SI" explique:			
8. ¿Cómo considera los servicios de infraestructura (tiangues) que brindan los gobiernos departamental?			
	Excelente		Regural
	Muy bueno		Malo
	Bueno		Necesita mejorar
10. Ha realizado alguna vez, petición de crédito en una institución financiera?			
SI		NO	
(Si su respuesta anterior es "NO", pasar a la pregunta 11)			
10.1 ¿Obtuvo el crédito?			
SI		NO	
Si su respuesta es "No" explique:			
11. ¿Considera que existe divulgación de información veraz y oportuna, a cerca de las condiciones de mercado, por parte de las instituciones correspondientes?			
SI		NO	

12. ¿Como considera la divulgación de información acerca de las condiciones de mercado y las instituciones correspondientes?

Excelente	Muy buena	Regural	Mala	Necesita mejorar	Otra, mencione

13. ¿Cuáles son las fuentes mediante las cuales usted obtiene información acerca del mercado que se desenvuelve? Mencione.

en mismo mercado	información de institucines	No se inform	Otras fuentes (mencione)



Universidad de El Salvador
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Economía
Trabajo de Graduación
Encuesta para procesadores de leche fluida

Universidad de El Salvador
Hacia la libertad por la cultura

ar información económica y social de los procesadores de leche fluida
San Vicente para identificar las variables que afectan la actividad de la ganadería bovina.

Nombre _____ No. de e
Municipio _____, vive en el municipio. ____
Sexo: M____ F____
Nivel Educativo _____
Número de miembros en la familia _____

1. ¿Cuántas botellas de leche procesa a diario?

menos de 100	de 101 a 300	de 301 a 500	de 501 a 1000	de 1000 a 2000	más de 2000

2. ¿Cuáles son los productos que usted produce?

Quezos	Cremas	Requeson	Leches	Yogur	Otros

3. Realiza alguna exigencia de calidad, respecto al insumo leche?

SI		NO	
----	--	----	--

4. A quienes compra la leche que procesa?

Intermediarios	Productor directo	Otros	
----------------	-------------------	-------	--

Si su respuesta es Otros, explique:

5. Cuanto es el precio promedio que paga por botella de leche?

invierno		verano	
----------	--	--------	--

6. ¿Cuáles son los principales problemas que afectan el buen desarrollo de su actividad?

Abastecimiento de insumos		Acceso a financiamiento	
Asistencia técnica		Delincuencia	
Competencia		Otros	

Explique:

7. Conoce de la existencia de asociaciones de procesadores de leche

SI		NO	
----	--	----	--

(Si su respuesta anterior es "NO", pasar a la pregunta 8)

7.1 Pertenece o ha pertenecido a una de ellas?

SI		NO	
----	--	----	--

7.2 Ha obtenido beneficios de pertenecer a una asociación?

SI		NO	
Asistencia técnica			
Asistencia Financiera			
Asistencia Administrativa			
Otra			
Explique			

8. ¿Por qué considera usted que no existe ningún tipo de organización en el gremio?

No es necesaria	
Por falta de iniciativa	
No se sabe como hacerla	
Nunca ha habido	

9. Conoce de la existencia de algún programa de apoyo para el gremio de procesadores de leche por parte de instituciones públicas o privadas?

SI		NO	
----	--	----	--

Si su respuesta es "SI" explique:

10. Ha realizado alguna vez, petición de crédito en una institución financiera?

SI		NO	
----	--	----	--

(Si su respuesta anterior es "NO", pasar a la pregunta 11)

10.1 Obtuvo el crédito?

SI		NO	
----	--	----	--

Si su respuesta es "No" explique:

11. Considera que existe divulgación de información veraz y oportuna, a cerca de las condiciones de mercado, por parte de las instituciones correspondientes?

SI		NO	
----	--	----	--

12. ¿Como considera la divulgación de información acerca de las condiciones de mercado por parte de las instituciones correspondientes?

Excelente	Muy buena	Regural	Mala	Necesita mejorar	Otra, mencione

--



Universidad de El Salvador
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Economía
Trabajo de Graduación
Encuesta para procesadores de carne de res

Ok Universidad de El Salvador
Hacia la libertad por la cultura

Formación económica y social de los procesadores de carne de res en el departamento de San Vicente para identificar las variables que afectan la actividad de la ganadería bovina.

Nombre _____ No. de encuesta _____

Municipio _____, vive en el municipio. _____

Sexo: M _____ F _____

Nivel Educativo _____

Número de miembros en la familia _____

1. ¿Cuántas cabezas de ganado sacrifica a diario?

1	2	3	4	5	más de 5

2. ¿Dónde realiza la compra de ganado que procesa?

Tiangues	Corrales	Otros

Si su respuesta es Otros, explique:

3. ¿Cuál es la forma de calculo del precio del ganado que compra?

Calculo al ojo	Calculo por peso

4. ¿A quienes compra el ganado que sacrifica?

Intermediarios	Productor directo	Otros

Si su respuesta es Otros, explique:

6. ¿Cuáles son los principales problemas que afectan el buen desarrollo de su actividad?

Abastecimiento de ganado	Competencia
Asistencia técnica	Delincuencia
Acceso a financiamiento	Otros

Si su respuesta es Otros, explique:

7. ¿Conoce de la existencia de asociaciones de procesadores de carne?

SI		NO	
----	--	----	--

(Si su respuesta anterior es "NO", pasar a la pregunta 7)

7.1 ¿Pertenece o ha pertenecido a una de ellas?

SI		NO	
----	--	----	--

7.2 ¿Ha obtenido beneficios de pertenecer a una asociación?

SI		NO	
Asistencia técnica			
Asistencia Financiera			
Asistencia Administrativa			
Otra			

Si su respuesta es Otros, explique:

8. ¿Por qué considera que no existe ningun tipo de organización en el gremio?

No es necesaria	
Por falta de iniciativa	
No se sabe como hacerla	
Nunca ha habido	

9. ¿Conoce de la existencia de algún programa de apoyo para el gremio de procesadores de carne por parte de instituciones públicas o privadas?

SI		NO	
----	--	----	--

Si su respuesta es "SI" explique:

10. ¿Ha realizado alguna vez, petición de crédito en una institución financiera?

SI		NO	
----	--	----	--

(Si su respuesta anterior es "NO", pasar a la pregunta 10)

10.1 ¿Obtuvo el crédito?

SI		NO	
----	--	----	--

Si su respuesta es "No" explique:

11. ¿Considera que existe divulgación de información veraz y oportuna, a cerca de las condiciones de mercado, por parte de las instituciones correspondientes?

SI		NO	
----	--	----	--

12. ¿Como considera la divulgación de información acerca de las condiciones de mercado por parte de las instituciones correspondientes?

Excelente	Muy buena	Regural	Mala	Necesita mejorar	Otra, mencione

--



Universidad de El Salvador
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Economía
Trabajo de Graduación

Encuesta para comercializadores de productos cárnicos

Universidad de El Salvador
Hacia la libertad por la cultura

Información económica y social de los comercializadores de productos cárnicos en el departamento de San Vicente para identificar las variables que afectan la actividad de la ganadería bovina

Nombre _____ No. de encuesta _____

Municipio _____, vive en el municipio. _____

Sexo: M _____ F _____

Nivel Educativo _____

Número de miembros en la familia _____

1. ¿Cuáles son los productos cárnicos que comercializa?

Carnes	Chorizos	Huesos	Casco	Tripa	Otros (mencione)

2. ¿Cuál es la procedencia de los productos cárnicos que vende?

Producción propia	Producido en el municipio	Otra (mencione)

3. ¿Donde vende los productos cárnicos que comercializa?

San Vicente	Otros departamentos	Otro (mencione)

4. ¿Realiza algún tipo de búsqueda de información de mercado (ej: precios, calidad, preferencias de los consumidores de productos lácteos de la competencia)?

SI		NO	
----	--	----	--

5. ¿Realiza algún tipo de extrategia de mercado, para aumentar las ventas?

SI		NO	
----	--	----	--

6. ¿Cuáles son los principales problemas que afectan el buen desarrollo de su actividad?

Abastecimiento de productos		Impuntualidad en pago que recibe	
Asistencia técnica		Delincuencia	
Acceso a financiamiento		Bajo consumo	
Competencia		Otros	

Explique:

7. Conoce de la existencia de asociaciones de comercializadores de productos cárnicos?

SI		NO	
----	--	----	--

Si su respuesta es "SI" mencione las que conoce:

(Si su respuesta anterior es "NO", pasar a la pregunta 8)

7.1 Pertenece o ha pertenecido a una de ellas?

SI		NO	
----	--	----	--

(Si su respuesta anterior es "NO", pasar a la pregunta 9)

7.2 Ha obtenido beneficios de pertenecer a una asociación?

SI		NO	
Asistencia técnica			
Asistencia Financiera			
Otra			

Si su respuesta es otra, explique:

8. ¿Por qué considera que no existe ningun tipo de organización en el gremio?

No es necesaria	
Por falta de iniciativa	
No se sabe como hacerla	
Nunca ha habido	

9. ¿Conoce de la existencia de algún programa de apoyo para el gremio de comercializadores de productos cárnicos por parte de instituciones públicas o privadas?

SI		NO	
----	--	----	--

Si su respuesta es "SI" explique:

10. ¿Ha realizado alguna vez, petición de crédito en alguna institución financiera, para desarrollar su actividad

SI		NO	
----	--	----	--

--

10.1 Obtuvo el crédito?

SI		NO	
----	--	----	--

Si su respuesta es "No" explique:

--

--

--

11. Considera que existe divulgación de información veraz y oportuna, a cerca de las condiciones de mercado, por parte de las instituciones correspondientes?

SI		NO	
----	--	----	--

12. ¿Como considera la divulgación de información acerca de las condiciones de mercado por parte de las instituciones correspondientes?

Excelente	Muy buena	Regural	Mala	Necesita mejorar	Otra, mencione

--



Universidad de El Salvador
 Facultad de Ciencias Económicas
 Escuela de Economía
 Trabajo de Graduación
 Encuesta para comercializadores de productos lácteos

Universidad de El Salvador
Hacia la libertad por la cultura

Objetivo: Información económica y social de los comercializadores de productos lácteos en el departamento de San Vicente para identificar las variables que afectan la actividad de la ganadería bovina.

Nombre _____ No. de encuesta _____
 Municipio _____, vive en el municipio. _____
 Sexo: M _____ F _____
 Nivel Educativo _____
 Número de miembros en la familia _____

1. ¿Cuáles son los productos lácteos que comercializa?

Leche fluida	Quezos	Crema	Requeson	Yogur	Otros (mencione)

2. ¿Cuál es la procedencia de los productos lácteos que vende?

Producción propia	Prod. en el municipio	Otra (mencione)

3. ¿Dónde vende los productos lácteos que comercializa?

San Vicente	Otros departamentos	Otro (mencione)

4. ¿Realiza algún tipo de búsqueda de información de mercado (ej: precios, calidad, preferencias de los consumidores) para los productos lácteos de la competencia?

SI		NO	
----	--	----	--

5. ¿Realiza algún tipo de estrategia, para aumentar las ventas?

SI		NO	
----	--	----	--

6. ¿Cuáles son los principales problemas que afectan el buen desarrollo de su actividad?

Abastecimiento de productos		Impuntualidad en pago que recibe	
Asistencia técnica		Delincuencia	
Acceso a financiamiento		Bajo consumo	
Competencia		Otros	

Explique:

7. ¿Conoce de la existencia de asociaciones de comercializadores de productos lácteos?

SI		NO	
----	--	----	--

Si su respuesta es si mencione las que conoce:

(Si su respuesta anterior es "NO", pasar a la pregunta 8)

7.1 ¿Pertenece o ha pertenecido a una de ellas?

SI		NO	
----	--	----	--

(Si su respuesta anterior es "NO", pasar a la pregunta 9)

7.2 ¿Ha obtenido beneficios de pertenecer a una asociación?

SI		NO	
Asistencia técnica			
Asistencia Financiera			
Otra			

Si su respuesta es otra, explique:

8. ¿Por qué considera usted que no existe ningún tipo de organización en el gremio?

No es necesaria	
Por falta de iniciativa	
No se sabe como hacerla	
Nunca ha habido	

9. ¿Conoce de la existencia de algún programa de apoyo para el gremio de comercializadores de productos lácteos por parte de instituciones públicas o privadas?

SI		NO	
----	--	----	--

Si su respuesta es "SI" explique:

10. ¿Ha realizado alguna vez, petición de crédito en alguna institución financiera, para desarrollar su actividad?

SI		NO	
----	--	----	--

(Si su respuesta anterior es "NO", pasar a la pregunta 10)

10.1 ¿Obtuvo el crédito?

SI		NO	
----	--	----	--

Si su respuesta es "No" explique:

--

11. ¿Considera que existe divulgación de información veraz y oportuna, a cerca de las condiciones de mercado, por parte de las instituciones correspondientes?

SI		NO	
----	--	----	--

12. ¿Como considera la divulgación de información acerca de las condiciones de mercado por parte de las instituciones correspondientes?

Excelente	Muy buena	Regural	Mala	Necesita mejorar	Otra, mencione



Universidad de El Salvador
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Economía
Trabajo de Graduación
Encuesta para consumidores de productos cárnicos

Objetivo: Universidad de El Salvador *Hacia la libertad por la cultura* información del mercado de productos cárnicos en el departamento de San Vicente para identificar las variables que afectan la actividad de la ganadería bovina.

Nombre _____ No. de encuesta _____

Municipio _____, vive en el municipio. _____

Sexo: M _____ F _____

Nivel Educativo _____

Número de miembros en la familia _____

1-En la escala del 1 al 3 ¿que carne prefiere?

Carne de Res	
Pollo	
Cerdo	
Otros, especifique	

2-¿Le gusta la carne de res?

SI		NO	
----	--	----	--

3-¿Consumes Ud carne de Res?

SI		NO	
----	--	----	--

4-¿Cada cuánto adquiere carne de res?

A diario	
Semanal	
Mensual	
Anual	

5-¿En donde suele comprar la carne de res que consume?

Supermercados	
Mercados	
Rastros	
Otros, especifique	

6-¿Cómo considera la localización de los lugares donde compra la carne ?

Mala	
Buena	
Muy Buena	
Excelente	

7-¿Considera que los precios de la carne son accesibles para Ud.?

SI		NO	
----	--	----	--

8-¿Sabe Ud. de que calidad es la carne que adquiere?

SI		NO
Calidad garantizada		
Baja calidad		
No sabe		

9-¿Sabe de que procedencia es la carne que consume?

Si		No
Nacional	Importada/Donde	

10-¿De la carne de res, qué tipo de carne es de su preferencia?

Puyaso	
Lomo Pacho	
Angelina	
Otros, especifique	

11 ¿Cuánto paga por la libra de carne que compra, de la que ha mencionado que prefiere?

Menos de \$3	
\$3 - \$3,50	
\$3,51- \$4	
mas de \$4	

12-¿Alrededor de cuánto es su ingreso familiar mensual?

Menos d \$150	
\$151-\$300	
\$301-\$450	
\$451-\$600	
Más de \$600	

13-¿Cuántas libras de carne consume semanalmente en su hogar?

1-3	
3-5	
5-7	
7-9	
Mas de 9	

14-¿Considera que hay un mes en particular en el que Ud y su familia consumen más carne?

SI		NO	
----	--	----	--

Si la respuesta es si,

15-¿En que mes consume más carne?

Mes	
-----	--

16-¿A su punto de vista cuál es el sustituto de la carne de Res?

Pollo	
Cerdo	
Otros, especifique	

17-¿Cuál cree usted que es el bien complementario de la carne de Res?

Arroz	
Tortilla	
Otra, especifique	

18-¿Tiene familiares que se dediquen a la producción de ganado carnico?

SI	NO	Cuántos

19-¿Conoce de alguna institución u organización que proteja los derechos de los consumidores?

SI		NO	
Especifique			

20-¿Ha tenido alguna vez problemas con la carne que consume por su calidad?

SI		NO	
----	--	----	--

21-¿Ha recurrido alguna vez a una institución u organización por problemas en la calidad de la carne que compra?

SI		NO	
Especifique			

22-¿En que presentación prefiere que le vendan la carne que compra?

Bandeja	
Bolsa	
Otros, especifique	

20-¿Le gustaría que se diversificara la producción de carne con subproductos novedosos?

SI		NO	
Especifique			

23- ¿Estaría usted dispuesto a adquirir subproductos novedosos de la carne de res?

SI		NO	
----	--	----	--

22-¿Qué promociones de mercado le gustaría aprovechar en la compra de carne de res?

2 lb * Precio de 1	
Regalías	
Otras, especifique	

24-¿Cuáles son las debilidades y amenazas que Ud considera que presenta la carne nacional?

Debilidades		Amenazas	
Falta de asistencia técnica		Altos costos de insumos	
Falta de calidad		Clima desfavorable	
ductividad		Enfermedades	
Cruce de Razas		TLC	
Falta de tecnología			



Universidad de El Salvador
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Economía
Trabajo de Graduación
Encuesta para consumidores de productos lácteos

Objetivo: Universidad de El Salvador. *Hacia la libertad por la cultura* información del mercado de productos lácteos en el departamento de San Vicente para identificar las variables que afectan la actividad de la ganadería bovina.

Nombre _____ No. de encuesta _____

Municipio _____, vive en el municipio. _____

Sexo: M _____ F _____

Nivel Educativo _____

Número de miembros en la familia _____

1-¿Le gusta la leche de vaca?

SI		NO	
----	--	----	--

2-En la escala del 1 al 3 ¿que marca de leche prefiere?

Foremost	
Salud	
Artesanal	
Otros, especifique	

3-¿Consumes Ud leche?

SI		NO	
----	--	----	--

4-¿Cada cuánto adquiere la leche?

A diario	
Semanal	
Mensual	
Anual	

5-¿Cuánto paga por la cantidad que adquiere de leche?

Cantidad/Unidades	Precio

6-¿En donde suele comprar la leche que consume?

Supermercados	
Mercados	

7-¿En que presentación viene la leche que consume?

Lata	
Caja	
Botella	
Otras, especifique	

8-¿En que presentación prefiere que le vendan la leche que compra?

Lata	
Caja	
Botella	
Otras, especifique	

9-¿Qué tipo de leche compra?

Polvo	
Líquida	
Otras, especifique	

10-¿Cómo considera la localización de los lugares donde compra la leche ?

Mala	
Buena	
Muy Buena	
Excelente	

11-¿Considera que los precios de la leche son accesibles para Ud.?

SI		NO	
----	--	----	--

12-¿Sabe Ud. de que calidad es la leche que adquiere?

	SI	NO
Calidad garantizada		
Baja calidad		
No sabe		

13-¿Sabe de que procedencia es la leche que consume?

	Si	No
Nacional	Importada/Donde	

14-¿De los diversos tipos de leche que conoce qué tipo de leche es de su preferencia?

Vaca	
Cabra	
Oveja	
Otros, especifique	

15-¿Alrededor de cuánto es su ingreso familiar mensual?

Menos d \$150	
\$151-\$300	
\$301-\$450	
\$451-\$600	
Más de \$600	

16-¿Considera que hay un mes en particular en el que Ud y su familia consumen más leche?

SI		NO	
----	--	----	--

Si la respuesta es si,

17-¿En que mes consume más leche?

Mes	
-----	--

18¿A su punto de vista cuál es el sustituto de la leche de vaca?

Cabra	
Oveja	
Otros, especifique	

19-¿Cuál cree usted que es el bien complementario de la leche de vaca?

Cereal	
Pan	
Avena	
Otras, especifique	

20-¿Tiene familiares que se dediquen a la producción de leche?

SI	NO	Cuántos

21-¿Conoce de alguna institución u organización que proteja los derechos de los consumidores?

SI		NO	
Especifique			

22-¿Ha tenido alguna vez problemas con la leche que consume por su calidad?

SI		NO	
----	--	----	--

23-¿Ha recurrido alguna vez a una institución u organización por problemas en la calidad de la leche que compra?

SI		NO	
Especifique			

24-¿Qué promociones de mercado le gusta aprovechar en la compra de leche?

2 * 1	
Regalías	
Otras, especifique	

25-¿Cuáles son las debilidades y amenazas que Ud considera que presenta la leche nacional?

Debilidades	
Falta de asistencia técnica	
Falta de calidad	
Poca productividad	
Cruce de Razas	
Falta de tecnología	
Amenazas	
Altos costos de insumos	
Clima desfavorable	
Enfermedades	
TLC	

26- ¿Cuáles son las fortalezas y oportunidades que identifica -a su criterio- en cuanto a la producción de leche?

Fortalezas	
Asistencia técnica	
Calidad	
Infraestructura apropiada	
Productividad	
Abundancia de agua	
Cruce de Razas	
Transporte	

Oportunidades
Precios accesibles de insumos
Clima favorable (Ambiental)
TLC

Anexo 3.2:
Evolución de los Créditos al Sector

RUBRO	2003	2004	2005	2006	Var 05/06
Café	36,485.7	51,296.2	60,770.0	92,529.6	▲
Algodón	31.1	2,547.2	6,058.3	2,434.6	▼
Caña de azúcar	46,075.4	21,000.6	15,971.4	27,346.5	▲
Cereales	9,367.7	10,555.3	13,639.7	17,744.7	▲
Frutas	2,046.3	5,629.9	16,990.1	2,512.0	▼
Hortalizas	5,239.3	6,652.9	4,776.0	2,458.0	▼
Otros cultivos agroindustriales	60.9	989.2	423.8	41.8	▼
Otros cultivos agrícolas	739.5	1,236.8	1,355.9	3,792.4	▲
Ganado bovino	16,504.9	15,052.1	16,911.7	22,581.0	▲
Ganado porcino	416.2	241.3	1,667.9	315.7	▼
Otros pecuarios	1,155.7	1,821.3	1,746.9	1,521.6	▼
Avicultura	23,627.0	19,406.2	26,659.3	37,738.8	▲
Pesca	5,467.5	2,152.4	1,076.2	231.5	▼
Acuicultura	4,655.0	62.7	77.6	135.0	▲
Silvicultura y madera	314.0	131.3	102.1	604.7	▲
Refinanciamiento	8,690.6	5,948.7	3,634.1	9,400.3	▲
Servicios	3,165.5	9,025.7	15,018.4	10,344.7	▼
TOTAL	164,236	153,750	186,879	231,933	▲

Fuente: Datos proporcionados por la Superintendencia del Sistema financiero (SSF)

RUBRO	2003	2004	2005	2006	Var 05/06
INDUSTRIAS CÁRNICAS	2,305.4	1,553.9	932.5	3,631.7	▲
INDUSTRIAS LÁCTEAS	5,984.3	5,033.2	10,046.9	14,507.3	▲
PROCES. DE FRUTAS Y HORTALIZAS	251.7	58.3	108.8	805.1	▲
PROCES. DE PESCADO Y OTROS MARINOS	401.0	66.1	50.9	2,270.7	▲
MOLINO Y TOSTADURIAS DE CAFÉ	37,157.2	24,051.1	8,182.2	9,420.9	▲
PRODUC. Y REFINACIÓN DE AZÚCAR	140,865.9	133,316.2	213,723.7	225,896.4	▲
BENEFICIADO DE CAFÉ	27,706.7	45,035.0	61,808.8	76,339.7	▲
FABRIC. DE ALIMENTOS PARA ANIMALES	4,742.5	6,782.8	19,515.9	18,192.4	▼
INDUSTRIA MADERERA	993.9	492.1	1,540.6	997.2	▼
FABRIC. DE MUEBLES Y ACCESORIOS	14,544.3	9,948.3	12,136.4	13,847.1	▲
TOTAL	234,952.9	226,337.0	328,046.7	365,908.6	▲

Fuente: Datos proporcionados por la Superintendencia del Sistema financiero (SSF)

Anexo 3.3:
Agroservicios Registrados en el Departamento de San Vicente.

N	NOMBRE COMPLETO	DIRECCION
1	ASOCIACION COOPERATIVA DE APROVISIONAMIENTO AGROPECUARIO	1ª AV. NORTE CL. ANDRES MOLINS # 1
2	AGROCOMERCIAL EL AGRICULTOR	BO. EL CENTRO COSTADO NTE. DEL PARQUE SAN ILDEFONSO
3	AGROSERVICIO LA CUMA	BO. EL CALVARIO 5ª AV. NORTE # 7
4	AGROSERVICIO JG	6A. CL. PTE. S/N
5	AGROSERVICIO EL GRANERO	CL. 1º DE JULIO # 1-1
6	SERVICIO AGRICOLA CORNEJO	5TA. AV. SUR BARRIO SAN ANTONIO # 6
7	ASOCIACION COOPERATIVA DE PRODUCCION AGROPECUARIA Y SERVICIOS MULTIPLES MAQUILISHUAT DE R.L.	CTON. SAN CARLOS LEMPA CL. PPAL.
8	AGROSERVICIOS S/N	A.V. 5 DE NOV. CASA SIN # BO. LA CRUZ
9	AGROSERVICIO LA CUMA	BO. EL SANTUARIO 2ª VA. NORTE # 8
10	AGROSERVICIO EL BUEN AMIGO	BO. LAS FLORES # 12 TECOLUCA
11	AGRO SERVICIO S/N	COL. SANTA MARIA CL. SAN LORENZO BARRIO SAN ANTONIO S/N
12	LA CASA DEL AGRICULTOR	BO. EL CENTRO 1ª AV. NORTE # 4
13	AGROSERVICIO LA FINCA	5ª CL. OTE. #63 SAN VICENTE BO. EL SANTUARIO
14	AGROSERVICIO LOS TOBOS	2ª AV. SUR Y 12 CL. OTE. BO. SAN FRANCISCO # 19
15	AGROSERVICIO Y VETERINARIA LA COSECHA	BO. EL CALVARIO LOC. # 1 CL. ALVARO QUIÑONEZ Y 9ª AV. NTE.
16	AGROSERVICIO ANTONIO JOSE	BO. SAN JOSE CL. MINERVA # 46
17	AGROSERVICIO EL VENADO	BLVD. JACINTO CASTILLO # 51
18	AGROSERVICIO SAN NICOLAS LEMPA	CTON. SAN CARLOS LEMPA LOCAL S/N
19	AGROSERVICIO EL MACHETAZO	CL. FRANCISCO FLORES COSTADO SUR A U.S.
20	AGROSERVICIO STA. CLARA	BO. CONCEPCION CL. AL CALVARIO # 4 STA. CLARA
21	AGROSERVICIO VALLE DE JIBOA	FNL. CL. NORBERTO MARROQUIN S/N
22	AGROSERVICIO EL PRODUCTOR	BO. EL CALVARIO CL. QUIÑONEZ DE OSORIO # 24
23	AGROSERVICIO EL AGRICULTOR	9ª AV. NTE. Y 1ª CL. PTE. S/N FTE. A IGLESIA EL CALVARIO
24	AGROSERVICIO JIBOA	CL. ANDRES HERNANDEZ #5 VERAPAZ
25	AGROSERVICIO LA MASCOTA	CRIO. LA MASCOTA FRENTE A INGENIO JIBOA
26	AGROSERVICIO JIBOA	CTON. SAN DIEGO TECOLUCA
27	AGROSERVICIO LA CAMPIÑA	2ª AV. NORTE Y 7ª CL. OTE. # 13 BO. EL SANTUARIO

28	AGROSERVICIO LA CUMA	3ª CL. OTE. #15 BO. EL SANTUARIO
29	AGROSERVICIO Y VETERINARIA LA COSECHA	3ª CL. OTE. #12 BO. EL SANTUARIO
30	AGROFERRETERIA VASCONCELOS	2ª CL. OTE. BO. EL CENTRO #3
31	AGROSERVICIO S/N	BO. EL NIÑO FRENTE A CANCHA DE PARQUE 1ª CL. PTE. SIN #
32	AGROFERRETERIA PRODELCO	2º AV. SUR BO. SAN FRANCISCO # 52
33	AGROSERVICIO LA CAÑADA	CL. REAL ENTRE 1ª Y 3ª CL. OTE.
34	AGROSERVICIO DIVINO NIÑO	6ª CL. PTE. #28 BO. SAN JUAN DE DIOS

Fuente: Encuesta de hogares de propósitos múltiples

Anexo 3.4:

LEY DE INSPECCION SANITARIA DE LA CARNE

Materia: **Derecho Ambiental y Salud** Categoría: **Derecho Ambiental y Salud**

Origen: **ORGANO LEGISLATIVO** Estado: **VIGENTE**

Naturaleza : **Decreto Legislativo**

Nº: **588**

Fecha: **11/12/1969**

D. Oficial: **1**

Tomo: **226**

Publicación DO: **05/01/1970**

Reformas: **S/R**

Comentarios: **LA APLICACION DE LA PRESENTE LEY CORRESPONDE A LA DIRECCION GENERAL DE SANIDAD VEGETAL Y ANIMAL, SEGUN ARTICULO 37, DEL D.L. Nº 524, DEL 30 DE NOVIEMBRE DE 1995, PUBLICADO EN EL D.O. Nº 234, TOMO 329, DEL 18 DE DICIEMBRE DE 1995, DECRETO QUE CONTIENE LA LEY DE SANIDAD VEGETAL Y ANIMAL.**

Contenido;

DECRETO Nº 588.

LA ASAMBLEA LEGISLATIVA DE LA REPUBLICA DE EL SALVADOR,

CONSIDERANDO:

- I.- Que es obligación del Estado asegurar a los habitantes de la República el goce y conservación de la salud;
- II.- Que además es deber del Estado proteger y fomentar la ganadería nacional, que constituye una de las principales fuentes de riqueza y trabajo en el país;
- III.- Que en tal sentido se hace necesario dictar disposiciones que hagan más eficaz la acción del Estado en la producción, inspección y control de alimentos que, como la carne y sus derivados, constituyen uno de los más importantes componentes de la dieta humana;

POR TANTO,

En uso de sus facultades constitucionales y a iniciativa del Presidente de la República por medio de los Ministros de Agricultura y Ganadería y Salud Pública y Asistencia Social,

DECRETA la siguiente:

LEY DE INSPECCION SANITARIA DE LA CARNE

CAPITULO I

Objeto y Definiciones

Art. 1.- El objeto de la presente ley es la regulación de la inspección sanitaria de la carne y sus derivados, en los mataderos públicos y privados, en los establecimientos industriales y en los expendios al público consumidor.

Art. 2.- La inspección sanitaria de la carne la llevarán a efecto el Ministerio de Agricultura y Ganadería y el de Salud Pública y Asistencia Social por medio de Inspectores autorizados a este fin.

Los Inspectores del Ministerio de Agricultura y Ganadería actuarán solamente en los mataderos. Los Inspectores del Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social actuarán en los establecimientos industriales de la carne y derivados y en los expendios al público consumidor.

Para los efectos de control tributario municipal en los mataderos privados con fines industriales, la Alcaldía del lugar mantendrá un Inspector cuyo salario será pagado por la empresa.

Art. 3.- Se autoriza el establecimiento de mataderos privados con fines industriales, los que estarán sujetos a las disposiciones de la presente ley y su reglamento.

Los mataderos a que se refiere el inciso anterior únicamente podrán pertenecer a Salvadoreños, a Centroamericanos o a Sociedades integradas exclusivamente por los primeros o por unos y otros.

No se permitirá la matanza de ningún animal, sino en los mataderos autorizados.

Art. 4.- Para los efectos de esta ley, se establecen las siguientes definiciones:

- a) Matadero: es todo establecimiento autorizado por el Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social para efectuar la matanza de animales, con el fin de utilizarlos para consumo;
- b) Matadero Público: es el que funciona bajo la dependencia del Municipio o de Sociedades de economía mixta;
- c) Matadero Privado con fines industriales: es el que funciona como empresa de propiedad privada;
- d) Inspector: es el Agente autorizado por el Ministerio de Agricultura y Ganadería o del Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social, que lleva a término la comprobación del cumplimiento de las leyes y reglamentos de orden sanitario;
- e) Inspector Municipal: es el Agente Contralor en los mataderos privados con fines industriales;
- f) Establecimiento Industrial: es el local donde se elabora la carne y otros productos provenientes de la matanza de animales que se someten a un tratamiento para consumo humano o para utilizarlos en otros fines;
- g) Animal: es todo ser de la especie bovina, ovina, porcina, equina, caprina y otras que sean autorizadas por el Ministerio de Agricultura y Ganadería, que puedan proporcionar carne para alimentación humana o elementos para utilizarlos en otros fines;
- h) Canal: animal sacrificado, desollado y abierto, sin tripas ni demás despojos;
- i) Despojos: vísceras y otras partes de los animales que se utilizan para alimentación humana u otros fines;
- j) Transporte: es todo vehículo autorizado por el Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social para conducir canales y demás partes de animales destazados.

CAPITULO II

De la Inspección Sanitaria

Art. 5.- Todo animal destinado a la matanza estará sujeto a un examen previo (ante-mortem) practicado por los Inspectores del Ministerio de Agricultura y Ganadería.

En los mataderos privados con fines industriales, el Ministerio de Agricultura y Ganadería nombrará un Inspector con Título de Veterinario, cuyos servicios serán remunerados por la empresa.

Si el animal presentare síntomas de enfermedad será separado de los sanos. El Inspector podrá autorizar su matanza pero en lugar distinto de aquél en que se verifique la de los sanos. En todo caso, siempre será dentro del mismo matadero.

Las canales y sus despojos serán objeto de un examen postmortem con el fin de determinar si pueden ser destinados al consumo humano, utilizados en otros fines o deben ser destruidos.

Art. 6.- Si el Inspector encontrare sanas las canales, las marcará aplicándoles un sello.

Cuando del examen resultare que son impropias para el consumo humano, ordenará que se destruyan a su presencia o que se destinen para fines distintos al consumo humano, bajo supervisión.

Art. 7.- Los Inspectores en todo caso harán cuantos exámenes creyeren convenientes para determinar si las canales se encuentran en condiciones sanas, aún cuando ya hubieren sido inspeccionadas y aprobadas.

Si comprobaren que se han perjudicado y constituyen peligro para el consumo humano, procederán de conformidad con lo dispuesto en el artículo anterior.

Art. 8.- Las canales y sus partes, para ser consideradas sanas, no deben contener tintes, productos químicos, preservativos o ingredientes que las vuelvan insalubres o impropias al consumo humano.

Art. 9.- Lo dispuesto en el artículo anterior en lo que respecta a aditivos, no tendrá aplicación tratándose de carnes o productos derivados de la carne destinados a la exportación si están preparados o empacados siguiendo las indicaciones del comprador extranjero, toda vez que en la preparación o empaque no se emplee ninguna sustancia en contravención a las prácticas usuales del comercio internacional de la carne. Si tales productos fueren vendidos u ofrecidos a la venta en el territorio nacional quedarán sujetos a lo que al respecto prescriban las leyes y sus reglamentos sobre esta materia.

Art. 10.- El empaque o colocación en envases de las canales o sus partes, se hará en el mismo matadero y a presencia del Inspector quien los marcará con un sello.

Art. 11.- Los Inspectores tendrán acceso a los mataderos a toda hora, estén o no operando, a fin de comprobar el cumplimiento de la presente ley y su reglamento.

Art. 12.- Para exportar canales, despojos o sus partes, será indispensable que el Inspector del Ministerio de Agricultura y Ganadería rinda inmediatamente después de la inspección el informe correspondiente al Director General de Ganadería.

Art. 13.- La inspección de la carne y derivados en los establecimientos industriales, transportes y expendios, la llevará a efecto el Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social por medio de sus inspectores, quienes actuarán de conformidad con las disposiciones del Código de Sanidad, la presente ley y sus reglamentos.

CAPITULO III

Del Comercio de la Carne y sus Derivados.

Art. 14.- Queda terminantemente prohibido el expendio de la carne para consumo humano así como la exportación de las canales, despojos o sus partes, si no han sido inspeccionados y aprobados por los Inspectores del Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Los productos industrializados de la carne para su expendio y exportación, se sujetarán a lo que dispongan el Código de Sanidad, la presente ley y su reglamento.

Art. 15.- Se prohíbe la importación de carnes y los productos industrializados de la misma que no sean sanos y apropiados para el consumo humano, lo mismo que los que no llenaren los requisitos señalados en las leyes y su reglamento.

Las carnes y los productos industrializados de la misma, una vez introducidos al territorio nacional, serán considerados y tratados como producidos en el país, según lo determinaren la ley y reglamento respectivo.

Art. 16.- Ninguna persona natural o jurídica, podrá vender u ofrecer para la venta, carne o productos derivados de ella, en el comercio interno o exterior bajo falsas denominaciones. Sólo se permitirán las denominaciones establecidas y acostumbradas para tales productos que hayan sido aprobadas por el Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social.

Art. 17.- No se podrá autorizar la salida de un transporte que lleve a bordo, destinados a exportación, canales, despojos o sus partes, o productos industrializados de carne, si el propietario o embarcador no hubiere obtenido previamente el certificado sanitario correspondiente.

Art. 18.- Solamente los Directores Generales de Ganadería y de Salud están autorizados para extender certificados sanitarios de las canales, despojos o sus partes y de las carnes o productos industrializados de la misma, cuando tengan que ser exportados.

Dicho certificado sanitario se extenderá en triplicado. Un ejemplar se guardará en la Dirección General correspondiente; el otro se entregará al propietario o embarcador y el tercero al jefe de transporte.

Art. 19.- Ninguna persona natural o jurídica dedicada al negocio de la carne y productos industrializados de la misma, podrá venderlos o transportarlos dentro del país si no se han cumplido los requisitos señalados por las leyes y sus reglamentos.

Art. 20.- Las carnes y productos industrializados de la misma que hayan sido importados o producidos en el país y que no sean apropiados para el consumo humano, serán decomisados y destruídos a presencia del Inspector de conformidad con lo ordenado por las leyes y sus reglamentos.

En los casos de importación, el consignatario podrá ser autorizado para reexportar el producto que haya sido rechazado.

CAPITULO IV

De las Sanciones y Procedimientos

Art. 21.- Toda persona que expendia o transporte para el comercio interno o internacional cualesquiera carnes o productos alimenticios derivados de la carne, que no hubieren sido autorizados para el consumo humano por los Inspectores, será castigada con multa de cien a mil colones y el decomiso de la carne y productos.

Art. 22.- Las personas que comercien con carnes o productos alimenticios derivados de la carne que se encontraren en condiciones impropias para el consumo humano, aún cuando hubieren sido autorizados por los Inspectores, serán castigadas con multa de cien a quinientos colones, el decomiso y destrucción de las carnes y productos, todo sin perjuicio de las responsabilidades que pudieren deducírsele de conformidad con el Código Penal.

Art. 23.- El uso indebido o falsificación de una marca, sello, etiqueta o marbete, o de cualquier otro medio que sirva para identificar las canales, los productos alimenticios derivados o los recipientes que los contengan, será castigado con una multa de cien a mil colones; todo sin perjuicio de la responsabilidad penal a que hubiere lugar.

Art. 24.- Los Inspectores y cualesquiera otros agentes de los Ministerios que señala la presente ley, que aceptaren dádivas en el ejercicio de sus funciones, serán sancionados conforme a la Ley del Servicio Civil sin perjuicio de las responsabilidades penales en que pudiere incurrir.

Art. 25.- El Ministerio de Agricultura y Ganadería o el de Salud Pública y Asistencia Social, en su caso, podrán ordenar el cierre previa comprobación, hasta por un término de seis meses, de cualquier empresa industrial o comercial de carne o productos derivados de la misma, cuando apareciere que las dádivas han sido ofrecidas o entregadas con autorización de dicha empresa. Lo dispuesto en el inciso anterior es sin perjuicio de la responsabilidad penal en que pudieren incurrir individualmente los miembros de la empresa que acordaren el hecho punible.

Art. 26.- Los Ministerios de Agricultura y Ganadería y de Salud Pública y Asistencia Social, podrán a su juicio prudencial, en casos de reiteradas infracciones de las disposiciones legales y reglamentarias de orden sanitario comprobadas por sus Inspectores, ordenar el cierre temporal de los mataderos tanto públicos como privados.

La misma facultad tendrá el Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social tratándose de establecimientos industriales y expendios.

Art. 27.- El dueño del establecimiento o la persona encargada de su custodia o administración, que impidiere a los Inspectores la entrada al mismo para el cumplimiento de sus funciones, será sancionado con multa de cien a mil colones; todo sin perjuicio de que se lleve a término la inspección del establecimiento.

Art. 28.- Toda otra infracción a la presente Ley o su Reglamento será castigada con multa de cien a mil colones.

Art. 29.- El Director General de Ganadería será la autoridad competente para imponer las sanciones que señala esta ley, para las infracciones comprobadas por los Inspectores del Ministerio de Agricultura y Ganadería. Para las infracciones que establezcan los Inspectores nombrados por el Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social, será el Director General de Salud.

Art. 30.- Los informes de los Inspectores se tendrán como relaciones exactos y veraces de los hechos en ellos consignados, mientras no se probare lo contrario.

Art. 31.- Comprobada la infracción por el Inspector, presentará el informe correspondiente al Director General competente. Este funcionario oír a la parte infractora dentro de las setentidós horas siguientes y con lo que conteste o en su rebeldía, abrirá a pruebas las diligencias por el término de cuatro días.

Pasado este término probatorio, el Director General resolverá dentro de los dos días siguientes, sin necesidad de otro trámite.

Art. 32.- De la sentencia en que se impongan sanciones de conformidad con la presente ley, se admitirá recurso de apelación para el respectivo Ministro. El término para interponer el recurso será de tres días, contados desde el siguiente a la notificación de la sentencia.

Art. 33.- El recurso de apelación se interpondrá por escrito. El Director General ante quien se interponga, remitirá las diligencias inmediatamente o a más tardar dentro de veinticuatro horas al Ministro del Ramo correspondiente. El Ministro resolverá con sólo la vista de los autos, dentro del término de quince días después de recibidas las diligencias. De la resolución del Ministro, no habrá recurso alguno.

Art. 34.- Las resoluciones será ejecutadas por el Alcalde Municipal de la Jurisdicción donde se cometiere la infracción, con base en la certificación que al efecto le remitirá el funcionario que haya pronunciado la sentencia ejecutoriada.

CAPITULO V

Disposiciones Generales

Art. 35.- La compra venta de todo animal destinado a la matanza se hará por el sistema de peso.

Para la aplicación del inciso anterior, los propietarios de mataderos o tiangues instalarán el equipo adecuado.

Art. 36.- El Poder Ejecutivo en los Ramos de Agricultura y Ganadería y Salud Pública y Asistencia Social, dictará el Reglamento de esta ley dentro de los sesenta días a partir de la fecha de su promulgación.

Art. 37.- Las multas impuestas de conformidad con esta ley, ingresarán al Fondo Municipal respectivo.

Art. 38.- Deróganse las disposiciones legales y reglamentarias que contraríen lo dispuesto en la presente ley.

Art. 39.- TRANSITORIO.- Mientras no se dicte el Reglamento de la presente ley, continuarán vigentes las disposiciones legales y reglamentarias relativas a labores en los mataderos, establecimientos industriales y expendios, en todo aquello que no contraríe lo dispuesto por esta ley.

Art. 40.- La presente ley entrará en vigencia treinta días después de su publicación en el Diario Oficial. DADO EN EL SALON DE SESIONES DE LA ASAMBLEA LEGISLATIVA; PALACIO NACIONAL: San Salvador, a los once días del mes de diciembre de mil novecientos sesenta y nueve.

Juan Gregorio Guardado,
Presidente.

Rafael Rodríguez González,
Vice-Presidente.

Juan Víctor Boillat,
Vice-Presidente.

Benjamín Wilfrido Navarrete,
Primer Secretario.

Ester Rubio de Melgar,
Primer Secretario.

Augusto Ramírez Salazar,
Primer Secretario.

José Angel Vanegas Guzmán,
Segundo Secretario.

Reynaldo Antonio Córdova,
Segundo Secretario.

Baltazar Duañas Rivera,
Segundo Secretario.

CASA PRESIDENCIAL: San Salvador, a los dieciocho días del mes del mes de diciembre de mil novecientos sesenta y nueve.

PUBLIQUESE.

FIDEL SANCHEZ HERNANDEZ,
Presidente de la República.

Enrique Alvarez Córdova,
Ministro de Agricultura y Ganadería.

Salvador Infante Díaz,
Ministro de Salud Pública y Asistencia Social.

PUBLIQUESE EN EL DIARIO OFICIAL.

Enrique Mayorga Rivas,
Secretario General de la Presidencia de la República.

D.L. N° 588, del 11 de diciembre de 1969, publicado en el D.O. N° 1, Tomo 226, del 5 de enero de 1970.

APENDICÉ I

La determinación de la muestra en cada eslabón se realizó tal como se describe a continuación.

- En el caso de los proveedores no se determinó muestra, por el hecho de que es una población considerablemente pequeña, que ronda los 34 establecimientos, de los cuales solo 30 brindaron información.
- La falta de estadísticas tanto a nivel nacional como por departamento respecto a la cantidad de productores, fue una limitante considerable para determinar el tamaño de población de productores para San Vicente. No obstante, en Plan de Desarrollo Ganadero del MAG 2003, realiza una estimación nacional, la cual dice que la cantidad de productores a nivel nacional asciende aproximadamente a 65,000 productores. A partir de este dato aquí se realiza una estimación del porcentaje de ganaderos que residen en San Vicente.

La estimación se realiza a partir del porcentaje promedio de participación del departamento en la existencia de ganado, en la producción de leche y en el sacrificio, en el periodo de 1995-2005; a continuación se describe el proceso de estimación:

Porcentajes promedio de participación (1995 -2005)	
3.91	Porcentaje de participación promedio en existencias
3.01	Porcentaje de participación promedio en producción de leche
3.21	Porcentaje de participación promedio en sacrificio (cabezas de ganado)
3.38%	Promedio de porcentajes de participación
3.36% * 65,000 = 2,197 ≈ 2,200 estimado de productores existentes en San Vicente.	

Luego de la estimación de las existencias de productores, se procede a la determinación de la muestra. Para ello inicialmente se realizó una prueba piloto que permitiera estimar los valores de las variables P y Q, encontrando los siguientes resultados.

Datos:

$$P = 0.34$$

$$Q = 0.66$$

$$n = 30 \text{ (prueba piloto)}$$

Calculando la desviación estándar de los productores:

$$\sigma = \sqrt{\frac{pq}{n}}$$

$$\sigma = \sqrt{\frac{(0.34)(0.66)}{30}}$$

$$\sigma = \sqrt{0.00748}$$

$$\sigma = 0.0865$$

Calculando el tamaño de muestra de los productores:

Datos:

$$Z = 1.96$$

$$\sigma = 0.0865$$

$$N = 2200$$

$$e = 0.015$$

$$n = \frac{z^2 \sigma^2 N}{(N-1)e^2 + z^2 \sigma^2}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.00748)(2200)}{(2200-1)(0.015)^2 + (1.96)^2 (0.00748)}$$

$$n = \frac{63.22}{0.523510} \quad \mathbf{n = 120}$$

- Se diferencian dos tipos de agentes, intermediarios de leche e intermediarios de ganado. Para el caso de estos, no existen registros que brinden información respecto a la cantidad que existen en el departamento. No obstante, para el caso de los intermediarios de leche, dado su concentración en los centros urbanos y la afinidad entre los mismos, se pudo determinar que existe un aproximado de 20 intermediarios de leche los cuales 15 fueron entrevistados. Por otra parte, no se pudo determinar un estimado de la cantidad de intermediarios existente. Sin embargo en base a lo observado aquí se supone que son entre los 60 y 120, de los cuales se entrevistaron a diecisiete.
- Al igual que el caso anterior, se observan procesadores de leche y carne. Datos de la Alcaldía municipal de San Vicente registran a 15 personas activas como procesadores de carne, de los cuales 14 fueron abordados. Respecto a los procesadores de leche, se estima que son alrededor de 100, entre pequeños, medianos y grandes procesadores. Treinta y cinco de ellos fueron encuestados.
- Con relación a los comercializadores, dado que en mayoría es una función que realizan los mismos procesadores se mantienen las mismas cantidades anteriores.
- Finalmente, con respecto a los consumidores se tomó el estimado de población, según datos de la DIGESTYC, para la determinación de la muestra. A continuación se describe el proceso:

Calculando el tamaño de muestra de los consumidores:

Datos:

$$N = 226\ 564 \text{ habitantes}$$

$$Z = 1.96$$

$$\sigma = 0.04546$$

$$e = 0.015$$

$$p = 0.93$$

$$q = 0.067$$

$$\sigma = \sqrt{\frac{pq}{n}}$$

$$\sigma = \sqrt{\frac{(0.93)(0.067)}{30}}$$

$$\sigma = 0.04546$$

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.04546)^2 (226524)}{(226524 - 1)(0.015)^2 + (1.96)^2 (0.04546)^2}$$

$$n = \frac{1798.4}{50.98}$$

$$n = 36$$