

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Economía



***“COMPETITIVIDAD DEL SUB-SECTOR AVICOLA SALVADOREÑO CON LA
ENTRADA EN VIGENCIA DEL TRATADO DEL LIBRE COMERCIO ENTRE
CENTROAMÉRICA-EE.UU. (CAFTA)”.***

Trabajo de Graduación Presentado por:

Ana Guadalupe Escobar Quintanilla
Linda Elizabeth Ramírez Palomo
Martha Lilian Recinos Ochoa

**Para optar al grado de:
Licenciada en Economía**

Septiembre de 2006.

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTROAMÉRICA

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rectora : Dra. María Isabel Rodríguez

Secretaria General : Licda. Alicia Margarita Rivas de Recinos

Facultad de Ciencias Económicas

Decano : Lic. Emilio Recinos Fuentes

Secretaria : Licda. Vilma Yolanda Vásquez de Del Cid

Docente Director : Lic. Erick Francisco Castillo

Docente Coordinador : Licda. Ana Mirian Robles de Campos

Septiembre 2006

San Salvador

El Salvador

Centroamérica

AGRADECIMIENTOS.

A Dios Todopoderoso, por haberme dado la existencia e iluminarme con su luz en todos los instantes de mi vida. Gracias padre bendito por tu amor y misericordia.

A mi virgencita María, por ser mi refugio y por estar siempre conmigo guiando mis pasos y protegiéndome.

A mi madre, por ser mi apoyo, mi amiga, mi fuerza y mi ejemplo para salir adelante. Gracias mami por tu inmenso amor, ayuda y consejos que me han dado la fuerza y confianza para lograr mis metas y sueños.

A mi padre. Incondicional en su amor, que despertó en mi el deseo de imitarlo y que extrañándolo sé que desde el cielo comparte este triunfo alcanzado en honor a su memoria. Gracias papi por haber estado siempre ahí cuando más lo necesite.

A mis hermanos, por impregnarme su alegría principalmente en los momentos de adversidad y por ser mis tesoros invaluable.

A mis compañeras de tesis, por su apoyo y comprensión a lo largo de la realización de esta tesis y por brindarme su confianza y amistad.

A mi asesor de tesis, por sus enseñanzas y por haber sido nuestra guía en el desarrollo de esta tesis.

A mis familiares, a mi novio José Wilberto por su apoyo incondicional, a mis amigos(as), maestros(as) y a todas las personas que de alguna manera me ayudaron y apoyaron a lo largo de mi carrera universitaria y en la realización de esta tesis.

Ana Guadalupe Escobar Quintanilla.

A Dios Todopoderoso que me ha guiado en mi camino, me ilumino a lo largo de toda mi carrera y que ahora me brinda el regalo de culminarla exitosamente.

A mi Padre y a mi Madre que son los pilares más importante de mi vida, que siempre me han guiado por el camino de la perseverancia, gracias por haberme brindado su apoyo incondicional durante toda mi vida y mi carrera y por darme siempre su cariño y comprensión en los momentos difíciles.

A mi Familia, especialmente a mi tía Ana María por siempre estar conmigo y por brindarme su apoyo, cariño y por ser partcipe de este logro que también comparto con ustedes.

A mis compañeras de tesis por que sin ellas no hubiera sido posible el logro de este trabajo, y por haberme brindado su amistad y su cariño sinceramente.

A mis Maestros especialmente a mi asesor de tesis, por que ellos fueron los encargados de transmitirme sus conocimientos, los que ahora en adelante aplicaré en mi vida profesional.

A mis amigos por siempre ser incondicionales conmigo y brindarme su apoyo y amistad.

Linda Elizabeth Ramírez Palomo.

A DIOS TODOPODEROSO, por ser el maestro y la luz que guía mi vida, por haberme regalado una familia maravillosa y por fortalecerme y acompañarme en todo momento.

A mi Mamá, que con su amor, enseñanza, apoyo y su esfuerzo incondicional, he logrado salir adelante con mis proyectos de vida. Mamí la admiro mucho y me siento orgullosa de ser su hija. La amo Chiqui.

A mi Papá, por estar siempre a mi lado apoyándome y cuidándome, por sus palabras que me fortalecían y me daban la confianza para alcanzar este objetivo. Te amo Papí.

A mi hermano Ulises (Q.D.D.G), este triunfo lo compartimos los dos, por que estas siempre dentro de mi brindándome apoyo y amor, y se que en estos momentos estas retozando de júbilo en el cielo por ti y por mí, aunque nuestro gran triunfo será nuestro reencuentro, te adoro hermanito.

A hermano Jorge, por ser un pilar fundamental en mi vida, ya que con su amor, compañía, apoyo, dedicación, comprensión y colaboración, he podido finalizar mi trabajo de graduación. Te amo Jorge.

A mis hermanas Silvia y Roxana, por su cariño y comprensión para la obtención de mi triunfo. Las quiero mucho. También a mi abuelita Goyita, por ser una persona tan especial, ya que con su paciencia dedicación y amor he podido alcanzar mi meta. Te adoro Joyis.

A mis tíos Magdalena, Alfredo y Moris, por su apoyo, cariño y confianza sobre mi, la alegría de este triunfo la comparto con ustedes. Los quiero mucho.

A los maestros que participaron en mi formación académica, por brindarme sus conocimientos, especialmente a mi asesor de tesis.

A mis compañeras de Tesis y sus familias, por representar un pilar fundamental para la realización de este trabajo, con su cariño y comprensión en todo momento.

A mis amigos, por su cariño y apoyo que me brindaban desinteresadamente para alcanzar esta meta.

Martha Lilian Recinos Ochoa.

ÍNDICE.

| CONTENIDO | PAGINAS |
|--|---------|
| Introducción..... | i |
| I. Capítulo I. Marco Teórico y Conceptual..... | 1 |
| 1.1 Teoría Moderna del Comercio Internacional..... | 1 |
| 1.1.1 Desarrollo histórico de la teoría moderna del comercio..... | 1 |
| 1.1.1.1 Mercantilistas..... | 1 |
| 1.1.1.2 Teorías Clásicas del Comercio. Las Ventajas Absolutas y Comparativas..... | 2 |
| 1.1.1.3 La teoría Neoclásica del comercio Internacional..... | 4 |
| 1.1.1.4 Nuevas teorías del comercio internacional..... | 5 |
| 1.1.2 Restricciones al libre comercio..... | 8 |

| | | |
|-------|--|----|
| 1.2 | Competitividad..... | 13 |
| 1.2.1 | Competitividad de un país..... | 13 |
| 1.2.2 | Competitividad de una empresa..... | 14 |
| 1.3 | Política Comercial..... | 15 |
| 1.4 | Etapas de la Integración Económica..... | 16 |
| 1.4.1 | Tratados de Libre Comercio..... | 18 |
| | | |
| II | Capítulo II. Aspectos relevantes del tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos (CAFTA)..... | 23 |
| 2.1 | Antecedentes..... | 23 |
| 2.2 | Visión general del Tratado de Libre Comercio | 26 |
| 2.3 | Principios..... | 27 |
| 2.4 | Objetivos del Tratado para las partes..... | 28 |

| | | |
|---------|--|----|
| 2.4.1 | Estados Unidos..... | 28 |
| 2.4.1.1 | Objetivos generales..... | 29 |
| 2.4.1.2 | Ventajas..... | 30 |
| 2.4.2 | El Salvador..... | 31 |
| 2.4.2.1 | Objetivos generales..... | 31 |
| 2.4.2.2 | Oportunidades..... | 32 |
| 2.4.2.3 | Amenazas..... | 33 |
| III | Capítulo III. Asimetrías entre las economías de El Salvador y Estados Unidos..... | 34 |
| 3.1 | Asimetrías económicas..... | 34 |
| 3.2 | Caracterización del sector agropecuario en El Salvador y Estados Unidos..... | 52 |
| 3.3 | Relaciones comerciales entre Estados Unidos Y El Salvador..... | 57 |
| 3.3.1 | Balanza Comercial..... | 57 |

| | | |
|-------|--|----|
| 3.3.2 | Balanza Comercial Agropecuaria..... | 59 |
| IV | Capítulo IV. Caracterización del sub-sector | |
| | Avícola salvadoreño y estadounidense..... | 64 |
| 4.1 | Características generales..... | 64 |
| 4.1.2 | Importancia económica..... | 71 |
| 4.2 | Evolución de los niveles de producción y | |
| | exportaciones del sub-sector avícola | |
| | salvadoreño y estadounidense..... | 72 |
| 4.2.2 | Evolución de los precios..... | 80 |
| 4.2.3 | Evolución de los costos de producción..... | 83 |
| 4.3 | Incentivos que otorga EEUU y El Salvador | |
| | a las exportaciones de productos avícolas..... | 84 |

| | | |
|-------|---|-----|
| V | Capítulo V. Perspectivas del sub-sector avícola salvadoreño con la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos..... | 90 |
| 5.1 | Acuerdos para el sub-sector avícola salvadoreño en el marco de negociación del CAFTA..... | 90 |
| 5.1.1 | Desgravación arancelaria..... | 92 |
| 5.1.2 | Cuotas de exportación..... | 95 |
| 5.1.3 | Salvaguardia especial..... | 97 |
| 5.1.4 | Medidas sanitarias y fitosanitarias..... | 99 |
| 5.2 | Requisitos para exportar productos avícolas salvadoreños hacia Estados Unidos..... | 103 |
| VI | Capítulo VI. Conclusiones y Recomendaciones..... | 106 |
| 6.1 | Conclusiones..... | 106 |

| | | |
|-----|----------------------|-----|
| 6.2 | Recomendaciones..... | 112 |
| | Bibliografía..... | 115 |
| | Anexos..... | 121 |

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

| | Pág. |
|---|------|
| Cuadro No. 1: Población de El Salvador y Estados Unidos..... | 35 |
| Gráfico No. 1: Tasa de Crecimiento Poblacional de El Salvador y EEUU..... | 36 |
| Cuadro No. 2: Producto Interno Bruto de El Salvador y EEUU..... | 38 |
| Gráfico No. 2: Tasa de Crecimiento del PIB de El Salvador y EEUU..... | 39 |
| Cuadro No.3 Producto Interno Bruto Per cápita de El Salvador y EEUU..... | 40 |
| Gráfico No.3 Producto Interno Bruto Per cápita de El Salvador y EEUU..... | 41 |
| Cuadro No. 4 Estructura del PIB de El Salvador y EEUU..... | 43 |
| Cuadro No. 5 Consumo Final y Per cápita de EEUU Y El Salvador..... | 44 |
| Gráfico No.4 Consumo Per cápita de El Salvador y EEUU..... | 45 |
| Cuadro No. 6 Inversión total y Per cápita de EEUU y El Salvador..... | 46 |
| Gráfico No. 5 Inversión Per per de El Salvador y EEUU..... | 47 |
| Cuadro No.7 Posiciones de El Salvador y EEUU con respecto a la competitividad mundial..... | 48 |
| Cuadro No. 8 Posición de EEUU y El Salvador con respecto al IDH..... | 49 |

| | |
|---|----|
| Cuadro No. 9 Indicadores de Desarrollo Humano para EEUU Y El Salvador..... | 51 |
| Cuadro No. 10 Nivel de población de El Salvador y EEUU..... | 54 |
| Cuadro No. 11 Principales productos de origen agropecuario producidos por El Salvador..... | 55 |
| Cuadro No. 12 Principales productos de origen agropecuario producidos por EEUU..... | 56 |
| Cuadro No. 13 Exportaciones e importaciones de El Salvador con EEUU..... | 58 |
| Gráfico No.6 Exportaciones e importaciones de El Salvador con EEUU..... | 59 |
| Cuadro No. 14 Exportaciones e importaciones agrícolas de El Salvador con EEUU..... | 60 |
| Gráfico No. 7 Exportaciones e importaciones agrícolas de El Salvador y EEUU..... | 61 |
| Cuadro No. 15 Principales productos agropecuarios exportados a EEUU..... | 62 |
| Cuadro No. 16 Principales productos agropecuarios importados a EEUU..... | 63 |
| Mapa No.1 Distribución de granjas avícolas según actividad en El Salvador..... | 66 |
| Cuadro No. 17 Principales países productores de carne de pollo..... | 73 |

| | |
|---|----|
| Cuadro No. 18 Producción de carne de pollo y huevos en EEUU..... | 74 |
| Mapa No. 2 Principales Estados productores de carne de pollo en EEUU..... | 75 |
| Cuadro No. 19 Exportaciones de carne de pollo y huevos en EEUU..... | 76 |
| Cuadro No.20 Producción de carne de pollo y huevos en El Salvador..... | 77 |
| Cuadro No. 21 Exportaciones de carne de pollo y huevos de El Salvador..... | 79 |
| Cuadro No. 22 Precios de la carne de pollo y huevos en el mercado de EEUU..... | 81 |
| Cuadro No.23 Precio de la carne de pollo y huevos en el mercado de El Salvador..... | 82 |
| Cuadro No. 24 Costos variables comparativos en la producción de pollo en El Salvador y EEUU..... | 83 |
| Cuadro No.25 Desgravación arancelaria para la carne de pollo en El Salvador..... | 93 |
| Gráfico No.8 Desgravación de los derechos arancelarios de importación y los derechos arancelarios de importación con salvaguardia avícola especial para carne de pollo..... | 94 |
| Cuadro No.26 Cuota de exportación de carne de pollo para El Salvador..... | 96 |
| Cuadro No.27 Salvaguardia avícola especial a aplicar en la carne de pollo en El Salvador..... | 98 |

INTRODUCCIÓN.

En las últimas dos décadas, el Sector Agropecuario ha sido fuertemente cuestionado por diversos sectores de la sociedad Salvadoreña. Este cuestionamiento se sustenta en los escasos resultados obtenidos por dicho sector con la implementación de la reforma agraria y la política agrícola aplicada durante la década de los ochenta. Durante esos años, se generó toda una corriente de oposición a dicho proceso que continúa vigente, especialmente por parte de los representantes del sector privado agropecuario. Esta situación se manifiesta en los bajos niveles de rentabilidad y crecimiento de las actividades agropecuarias, así como en los altos índices de pobreza rural.

A partir del gobierno de ARENA, a finales de los 80's se inicia en el país un cambio en la dirección de la política económica, pasando de una economía con un fuerte intervencionismo del Estado a una economía más abierta al comercio internacional y con menos restricciones a la inversión interna y externa por parte del sector privado.

En este nuevo estilo de desarrollo económico y social, al Estado le correspondía el papel de regulador y facilitador del proceso de desarrollo. Para cumplir con esta función, se ha implementado un proceso de reforma institucional, incluyendo la privatización de algunos servicios públicos con el objetivo de buscar una mayor eficiencia de los recursos económicos y técnicos disponibles en la economía.

Así mismo, el cambio en la dirección de la política económica comenzó focalizándose en una desgravación arancelaria y una reducción de barreras no arancelarias.

Posteriormente la liberalización comercial externa empezó a incorporar otros aspectos tales como: el relanzamiento del proceso de integración centroamericana; la adhesión de El Salvador al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) en el año 1991; y su posterior participación en las negociaciones de la Ronda Uruguay, que culminó en la creación de la actual Organización Mundial del Comercio (OMC).

Bajo esta lógica de apertura, desde la década pasada es que El Salvador ha venido negociando Tratados de Libre Comercio (TLC) con otros países tales como: México, Chile, Panamá, hasta llegar al actual TLC

entre Centroamérica y Estados Unidos(CAFTA), con el cual se espera que se reactive la economía y aumente el comercio entre ambos países.

Este acuerdo, es una de las principales estrategias de política comercial que trae consigo oportunidades en una amplia gama de aspectos; sin embargo, dada la sensibilidad de algunos sectores como el caso del sector avícola, es necesario prepararse de la mejor manera para enfrentar la competencia con los avicultores estadounidenses, con los cuales se tienen enormes asimetrías y por las barreras no arancelarias que imposibilitan las exportaciones hacia Estados Unidos.

En este sentido, es que la política agropecuaria de El Salvador pretende proporcionar las condiciones adecuadas a los productores salvadoreños a fin de facilitar su transición hacia la competitividad, su integración a las cadenas productivas nacionales y su inserción en el mercado mundial; asegurando un adecuado abastecimiento interno y promoviendo la participación del sector en el crecimiento de las exportaciones.

Es importante aclarar que a pesar de que el sector agropecuario y el subsector avícola en particular son de los más sensibles, no se ha realizado hasta el momento ningún estudio que compare los niveles de competitividad del sector avícola salvadoreño y estadounidense ante la entrada en vigencia del CAFTA, razón por la cual el tema de la presente investigación está referido a analizar la “Competitividad del sub-sector avícola salvadoreño con la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos (CAFTA)”, como un tema importante y de actualidad.

De esta manera el principal argumento sobre el cual descansa la investigación es que los niveles de competitividad del sub-sector avícola estadounidense son superiores a los niveles de competitividad del sub-sector avícola salvadoreño en el marco de la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos (CAFTA).

Para la validación de este argumento, se establecieron a lo largo de la investigación evidencias que demuestran que la industria avícola estadounidense tiene mas ventajas que la industria avícola salvadoreña en términos de niveles de producción, exportaciones, uso de tecnología, costos de producción y precios de los productos, lo cual pone en una situación de desventaja a la industria avícola salvadoreña por sus bajos niveles de competitividad.

La investigación abarca los aspectos generales contenidos en el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos (CAFTA), las características del sub-sector avícola salvadoreño y estadounidense y los acuerdos a los que se llegó en las negociaciones finales del tratado, enfatizándose de esta manera las diferencias de competitividad que existen entre los sub-sectores avícola salvadoreño y estadounidense.

La limitante que se encontró fue la falta de información de aspectos relevantes del subsector, ya que existen restricciones al acceso a las granjas y la información utilizada de las mismas fue únicamente la facilitada por la Asociación de Avicultores de El Salvador (AVES) y por el Ministerio de Agricultura de El Salvador (MAG).

Para los propósitos planteados anteriormente el trabajo se realizó bajo el método descriptivo, cuya información se obtuvo mediante investigación bibliográfica y entrevistas con informantes clave; dividiéndose el mismo en seis capítulos:

El primero, expone las consideraciones teóricas sobre la Teoría Moderna del Comercio Internacional, la Competitividad, integración económica y el TLC.

El segundo, describe los aspectos relevantes del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos (CAFTA) como sus antecedentes, principios, objetivos para las partes, así como las oportunidades, ventajas y amenazas para ambos países.

El tercer capítulo, identifica las asimetrías existentes entre las economías de El Salvador y Estados Unidos en términos de población, Producto Interno Bruto, Consumo e Inversión, haciéndose al mismo tiempo una comparación en lo que se refiere al Índice de Desarrollo Humano, para evaluar las enormes diferencias existentes entre ambos países.

Además, dentro de este apartado, se hace una caracterización del sector agropecuario de El Salvador y Estados Unidos, mostrándose los principales productos producidos y las relaciones comerciales existentes entre ellos en cuanto a sus niveles de exportaciones e importaciones.

El capítulo cuatro hace una caracterización del sub-sector avícola salvadoreño y estadounidense, describiéndose sus características generales, su importancia económica y una evidencia basada en estadísticas de las principales asimetrías existentes entre avicultores salvadoreños y estadounidenses, que demuestran las diferencias de competitividad entre ambos. Finalmente, en este capítulo, se hace una descripción de los diferentes incentivos que otorgan ambos países a las exportaciones avícolas.

El capítulo cinco, muestra las perspectivas del sub-sector avícola salvadoreño con la entrada en vigencia del CAFTA, en el cual se hace una presentación de los acuerdos establecidos en la negociación del acuerdo para el sub-sector avícola salvadoreño en lo referente a desgravación arancelaria, cuotas de exportación, salvaguardia especial y medidas sanitarias y fitosanitarias. Además, se presenta una descripción de los requisitos para la exportación de productos avícolas salvadoreños hacia Estados Unidos.

Por último, el capítulo seis representa las principales conclusiones respecto a los capítulos anteriores y sobre la investigación en general; y algunas recomendaciones sobre las acciones más importantes a realizar para mejorar la situación del subsector y así de esta manera alcanzar la competitividad para hacer frente a la futura competencia o para posicionarse de manera favorable en los mercados internacionales y principalmente en el mercado estadounidense.

CAPITULO I

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

1.1 TEORÍA MODERNA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

1.1.1 DESARROLLO HISTÓRICO DE LA TEORÍA MODERNA DEL COMERCIO.

1.1.1.1 MERCANTILISTAS.

La corriente de pensamiento mercantilista (siglo XVI– XVIII), formula los primeros planteamientos del intercambio comercial, tomando en cuenta como centro de atención al Estado, con el objetivo de convertirlo en un Estado económicamente rico y políticamente poderoso. Se trataba de una política a largo plazo, basada en el desarrollo de las fuerzas productivas y que tendía hacia el logro de un nacionalismo potente y autónomo¹. Los mercantilistas se preocuparon por la acumulación de grandes cantidades de metales monetarios (oro y plata).

Puesto que la oferta de oro era relativamente fija, consideraban que una nación, especialmente una que no tuviera ninguna mina de oro de su propiedad, podría aumentar sus existencias de oro a expensas de otras naciones.

Argumentaban que las exportaciones eran beneficiosas porque generaban el ingreso de metales preciosos en tanto que las importaciones eran una carga por que generaban la salida de oro y plata. Por consiguiente, abocaban por una política nacional de proteccionismo fomentando las exportaciones a través de subsidios y restringiendo las importaciones por medio de aranceles.²

¹ Torres Gaytan, Ricardo. "Teorías del Comercio Internacional". Décimo Primera Edición, Siglo XXI Editores S.A. 1982, Pgs. 31-32.

² Chacholiades, Miltiades. "Economía Internacional". Segunda Edición, 1992, McGraw-Hill. Bogota, Colombia, P.14.

El planteamiento esencial se basa en que “una nación se beneficia con el comercio internacional, solo cuando tiene un saldo favorable en su balanza comercial”.³

Un saldo favorable en la balanza comercial estimulan el producto y el empleo en una nación dado que las relación entre la balanza comercial y el ingreso nacional explican las razones por las cuales las naciones que sufren de alto desempleo buscan restringir las importaciones, en un esfuerzo por estimular la producción doméstica y el empleo.

Para promover una balanza comercial favorable, los mercantilistas impulsaron la reglamentación gubernamental del comercio. Propusieron así la imposición de aranceles y cuotas y la aplicación de otras políticas comerciales para la reducción al mínimo de las importaciones con objeto de proteger la posición comercial de una nación, basado en exportaciones de productos caros (productos manufacturados) y la importación de productos baratos (materia prima).⁴

1.1.1.2 TEORÍAS CLÁSICAS DEL COMERCIO: LAS VENTAJAS ABSOLUTAS Y COMPARATIVAS.

Adam Smith, fue uno de los principales defensores del libre comercio (mercados abiertos), con base en el argumento de que este promovía la división internacional del trabajo. Por medio del libre comercio, las naciones podrían concentrar su producción en aquellos bienes que pudiesen elaborar a menor costo, con los consecuentes beneficios de la división del trabajo.

A partir del planteamiento de que las diferencias de costos regulan el movimiento de bienes entre naciones, Smith intentó explicar el motivo de los costos diferenciales entre un país y otro. Así, adujo que las productividades de los insumos de los factores representan el principal determinante de los costos de producción. Esas productividades se basan en ventajas naturales y adquiridas. Las

³ French Davis, Ricardo. “Economía Internacional, Teorías y Políticas para el Desarrollo”. Fondo de Cultura Económica, México 1979, Pgs. 24-25.

⁴ *Ibíd.*, P. 25.

primeras incluyen factores relativos al clima, suelo y riqueza mineral; las segundas, habilidades y técnicas especiales⁵.

Dada una ventaja natural y adquirida en la producción de un bien, Smith razonó, que una nación produciría ese bien a menor costo, lo que incrementaría su competitividad con respecto a su socio comercial. En consecuencia, concebía la ventaja competitiva desde el lado de la oferta del mercado.

El principio comercial de Smith era el principio de la Ventaja Absoluta, en donde el país que exporta un bien produce con el mismo número absoluto de horas-hombre un volumen mayor de producción que cualquier país rival⁶.

El comercio internacional y la especialización, serán beneficiosos cuando una nación importe aquellos bienes de los cuales posee una desventaja absoluta de costos y exporte los bienes respecto de los cuales posee ventaja absoluta en costos.

David Ricardo es otro de los defensores del libre cambio, formuló la doctrina de la Ventaja Comparativa y planteó que aunque un país produzca todos los tipos de bienes a costos menores, en términos absolutos que el resto del mundo, se puede beneficiar del comercio internacional si los precios relativos de los bienes difieren entre países antes que se establezca el comercio (autarquía), y cada país exportará el bien cuyo costo de producción relativo al otro bien, o comparativo, es menor que en el otro país.

David Ricardo planteó, que aunque un país pudiera producir a precios mas baratos en términos absolutos, los precios relativos serian diferentes en autarquía por las diferencias en los costos reales de producción entre los países.

⁵ Carbaugh, Robert. "Economía Internacional". Sexta Edición, Editorial Thomson 1999, P. 20.

⁶ Villarreal, Rene. "Lecturas de Economía Internacional". Fondo de Cultura Económica, México 1979, P. 12.

1.1.1.3 LA TEORIA NEOCLASICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

La Teoría Neoclásica es una corriente surgida en los años setenta del siglo pasado. A partir de entonces se desarrolla espectacularmente hasta 1914, época en que desde esa perspectiva se hicieron aportaciones a la economía en el campo del comercio internacional.⁷

La Proporción Relativa de los Factores de Producción constituye una de las Teorías Neoclásicas o modernas del comercio Internacional más importante, la cual fue desarrollada por Eli Heckscher y Bertil Ohlin, conocida con Modelo Heckscher-Ohlin (H-O).

El determinante en la especialización y dirección del comercio internacional en este modelo proviene de la proporción de factores de producción en los países. La Hipótesis básica se expresa en el teorema H-O de la siguiente forma: Un país exportará el bien que utiliza intensivamente el factor que es relativamente abundante. Así, el país con una abundancia relativa de capital tendrá una ventaja comparativa y exportará el bien intensivo en capital. El país con una abundancia relativa de trabajo tendrá una ventaja comparativa y exportará el bien intensivo en trabajo.⁸

Este modelo aunque mas sofisticado que el ricardiano, sigue siendo un modelo simple que muestra como la dotación o la abundancia relativa de factores y la tecnología influyen por el lado de la oferta de la economía en la diferencia de los precios relativos de los bienes entre los países (en la autarquía) y así explican la especialización internacional.⁹

Paul Samuelson desarrolló el modelo H-O y ha formulado el teorema Heckscher-Ohlin-Samuelson (H-O-S) sobre la igualación de los precios de los factores, Samuelson añade otros supuestos al modelo de H-O y establece el siguiente teorema: El libre comercio en el mercado de bienes conduce a que el pago o remuneración a un mismo factor de producción en los dos países sea igual tanto en términos absolutos como relativos.¹⁰

⁷ Calzada Falcón, Fernando. "Teoría del Comercio Internacional. Una Introducción". Primera Edición, Universidad Autónoma de México 1989, P.67.

⁸ Villareal, Rene. Op. Cít, P. 15.

⁹ *Ibíd.*, P. 16

¹⁰ *Idem.*

1.1.1.4 NUEVAS TEORIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

En los últimos años se han desarrollado en el marco de la perspectiva Neoclásica, teorías alternativas, entre las cuales destacan la de “la salida de excedentes”, “disponibilidad de recursos escasos”, “corriente de nuevos productos y la brecha en la imitación tecnológica”, “ciclo del producto” y la de “demanda representativa”.¹¹

En general, las nuevas Teorías Neoclásicas del Comercio Internacional encuentran que la especialización internacional se explica de manera principal por una o más variables que el Modelo Clásico, y principalmente el Neoclásico establece como supuestos dados.

La Teoría de Salida o Desahogo de Excedentes se apoya en el supuesto de pleno empleo del modelo ricardiano y encuentra que el excedente de capacidad productiva es el que explica las exportaciones de los países en desarrollo en el siglo XIX.

La Teoría de Disponibilidad de Recursos Escasos incorpora a la oferta de factores productivos (capital y trabajo), los recursos naturales que se utilizan como insumo (ignorados en la teoría Clásica y Neoclásica) y encuentra que cuando estos son escasos explican la especialización internacional. La relevancia de esta teoría está circunscrita a un grupo de productos que utiliza recursos naturales relativamente escasos.

Las teorías como la Corrientes de Nuevos Productos, la Brecha en la Imitación Tecnológica y el Ciclo del Producto recogen el supuesto Neoclásico de una misma tecnología en todos los países y adicionan el factor innovación tecnológica (en procesos y productos) como un determinante clave en la explicación de las exportaciones industriales.

Esta teoría elimina el supuesto que establece el modelo de H-O de funciones de producción idénticas entre países, y destaca las diferencias de conocimiento tecnológico entre países como el principal factor que determina el patrón y la dirección del comercio internacional. Establece que la generación de una corriente de nuevos productos como resultado de la investigación científica implica que el país

¹¹ *Ibíd.*, P. 22

innovador disfrute de un monopolio temporal hasta que los demás países, que los tienen que importar “aprendan” a producirlos. El comercio y el monopolio del país innovador tienen un horizonte temporal determinado por la duración de la “brecha en la imitación tecnológica”.

La teoría del Ciclo del Producto y el Ciclo del Comercio es una extensión de la teoría de nuevos productos y la brecha en la imitación tecnológica ya que analiza la evolución completa en el ciclo del producto y encuentra que la brecha en la imitación la “cierra” el propio país innovador, que traslada su producción en una determinada etapa de la evolución del producto al resto del mundo capitalista.

Los principales elementos que determinan la especialización internacional en manufacturas para la teoría del ciclo del producto son: la tasa de innovación en nuevos productos y nuevos procesos, los efectos de economía de escala, la dinámica y el estado de la ignorancia y la incertidumbre para influir en los patrones de comercio.

En esta teoría se definen tres etapas del ciclo de vida o desarrollo del producto: Producto nuevo, producto en maduración y producto estandarizado.

Finalmente, la Teoría de la Demanda Representativa establece que el comercio de manufacturas se explica precisamente por la similitud en los patrones de demanda de los diferentes países (países con similares niveles de ingreso per. cápita), variable de la que parte como un supuesto dado la Teoría de la Proporción de factores.¹²

El principal planteamiento de esta teoría es que las compañías de un país suelen sentirse motivadas a manufacturar bienes para los cuales existe un gran mercado interno, lo cual determina los tipos de bienes que tendrán que vender cuando comiencen a exportar. Los mercados externos con mayor potencial de compra serán las naciones cuyos consumidores tengan gustos similares a los de los consumidores internos. Por lo tanto, las exportaciones de una nación son una extensión de la producción destinada al mercado interno.

Otro de los planteamientos es que los gustos de los consumidores están profundamente condicionados por sus niveles de ingreso. De esta manera, el ingreso per cápita de un país producirá

¹² *Ibíd.*, Pgs. 22-23.

un patrón de preferencias particulares. Las economías con altos ingresos per cápita, demandaran bienes manufacturados de alta calidad (artículos de lujo), mientras que las economías con bajos ingresos per cápita demandaran bienes de menor calidad (productos básicos).

La hipótesis de esta teoría, explica que tipos de economías tienen más posibilidades de comercio entre sí. Las naciones con ingresos per cápita similares dispondrán de estructuras de demandas coincidentes y probablemente consumirán tipos similares de bienes manufacturados. Las naciones ricas (industrializadas) comerciarán con otras naciones ricas, en tanto que las naciones pobres (en desarrollo) comerciarán con otros países en su misma situación. Es por ello que esta hipótesis se conoce como **Teoría de Demandas Coincidentes**.

1.1.2 RESTRICCIONES AL LIBRE COMERCIO.

Las naciones tratan de incrementar su bienestar a expensas de otros mediante las restricciones al libre comercio. Las restricciones se clasifican en arancelarias y no arancelarias.

Las barreras arancelarias son el instrumento más común de protección, pero no el único, ya que las naciones pueden restringir su comercio exterior de muchas otras maneras. En realidad, a medida que las barreras arancelarias continúan derribándose como resultado de negociaciones multilaterales de comercio, aumenta la importancia de las barreras no arancelarias al comercio internacional.¹³

Entre las barreras arancelarias al comercio internacional están:

- **Los aranceles**¹⁴: son impuestos (derechos) que se fijan a un producto cuando cruza fronteras nacionales. El arancel más difundido es el arancel a la importación es decir, el impuesto que se cobra por un producto importado. Menos común es el arancel a la exportación, el impuesto que se cobra por exportar un producto. Los impuestos a la exportación se aplica con más frecuencia en los países en desarrollo.

¹³ Chacholiades, Miltiades. Op. Cit, P. 219.

¹⁴ Carbaugh, Robert. Op. Cit, P. 101.

Los aranceles pueden imponerse con propósito de protección y fiscales. Mediante los aranceles proteccionistas se pretende resguardar de la competencia extranjera a los productos nacionales. Aunque por lo general la intención de un arancel proteccionista no es impedir por completo el acceso de productos importados al país, lo cierto es que coloca a los productores extranjeros en desventaja competitiva para realizar ventas en el mercado interno.

Por otra parte, los aranceles fiscales se imponen con el propósito de generar ingresos tributarios, por lo cual pueden fijarse tanto a las exportaciones como a las importaciones.

Los aranceles pueden ser **Específicos, Ad-valorem y Compuestos**. Un arancel Específico se mide en términos de un monto monetario fijo por unidad física del producto importado. Un arancel Ad-valorem se expresa como un porcentaje físico del valor del producto importado. Un arancel compuesto es una combinación de arancel específico y Ad-valorem.

En todos los casos, el efecto del arancel es aumentar el coste de trasladar los bienes a un país y con ello proteger a los productores nacionales.

Teóricamente, el establecimiento de impuestos a la importación reduce la demanda de bienes procedentes del extranjero ya que aumenta el precio de éstos frente a los nacionales. Este efecto es a menudo el principal objetivo del arancel: proteger a los productores nacionales frente a los bajos precios resultantes de la competencia de la importación¹⁵. No obstante, el efecto negativo resultante es para los consumidores, ya que estos ven reducido su excedente al pagar precios más altos.

Entre las barreras no arancelarias al comercio internacional están:

¹⁵ Begg, David y otros. "Economía". Sexta Edición, McGraw-Hill, año 2002, P. 198.

- **Cuotas de importación**¹⁶: Es una restricción física a la cantidad de bienes que pueden importarse durante un período específico; por lo general, la cuota limita las importaciones a un nivel inferior del que se lograría en condiciones de libre comercio.

Una cuota global es una de las formas de aplicar limitaciones al comercio, ya que solo se permite la importación anual de determinada cantidad de bienes, pero sin especificar donde se embarca el producto y a quién se le permite importar. Una vez cumplida la cuota, se prohíbe la realización de importaciones adicionales del producto en lo que resta del año.

- **Cuota Arancelaria**¹⁷: como su nombre lo indica posee características tanto de arancel como de cuota. Por medio de este instrumento se permite la importación de un cierto número de bienes con base en cierta tasa arancelaria (la tasa arancelaria bajo el excedente de la cuota), mientras que todas las importaciones por encima de ese nivel se someten a una tasa arancelaria más alta (la tasa arancelaria sobre el excedente de la cuota). Por consiguiente, una cuota arancelaria es un arancel de dos tipos.
- **Requisitos de contenido nacional**¹⁸: Esta es una regulación que exige que una fracción específica de un producto final sea producida dentro del país. En algunos casos, esta fracción se especifica en unidades físicas, en otros, el requisito se establece en función del valor. Un aspecto importante es que una exigencia de contenido nacional, no produce ingresos para el Estado; la diferencia entre el precio de los bienes importados y de los nacionales se incluye en el precio final y se traslada a los consumidores.¹⁹
- **Subsidios**²⁰: estos son una modalidad indirecta de protección a favor de empresas nacionales, ya sea que se trate de productores que compiten con las importaciones o de exportadores. Puesto que les concede una ventaja de costos, un subsidio permite a las

¹⁶ Carbaugh, Robert. Op. Cit, P. 138.

¹⁷ Ibíd. P. 145.

¹⁸ Ibíd., P. 152.

¹⁹ Krugman, P. y Obstfeld M., "Economía Internacional. Teoría y Política", 5ªEd., Pearson Educación, S. A., año 2001, Madrid, Pgs.202-210.

²⁰ Carbaugh, Robert. Op. Cit, P. 155.

compañías nacionales comercializar sus productos a precios inferiores a los que justificarían su costo real o consideraciones de utilidades.

Los subsidios gubernamentales adoptan una amplia variedad de formas, tales como desembolso directos de efectivo, concesiones fiscales, convenios sobre seguros y préstamos a tasas de interés inferiores a las del mercado.

Se puede distinguir dos tipos de subsidios: **Subsidio interno**, el cual se otorga en ocasiones a productores de bienes que compiten con las importaciones, y **Subsidio a la exportación**, el cual se destina a productores de bienes que se venden en el exterior.

- **Compras Estatales**²¹: Las Compras del Estado o de las empresas fuertemente reguladas pueden ser dirigidas hacia bienes producidos en el país, aún a pesar de que esos bienes sean más caros que los importados.
- **Restricciones Voluntarias a las Exportaciones (RVE)**²²: Una variante de la cuota de importación son las RVE, que consisten en limitaciones sobre la cantidad de exportaciones, normalmente impuestas por el país exportador a solicitud del país importador; esta medida es siempre más cara para el país importador que un arancel que limita las importaciones en la misma cantidad. La diferencia es que, lo que habría sido ingresos bajo el arancel se convierte en rentas ganadas por los extranjeros.
- **Regulaciones sanitarias, fitosanitarias y zoosanitarias**: Para evitar el uso de las normas y requisitos técnicos, sanitarios, fitosanitarios y zoosanitarios impuestos a las importaciones, de manera que constituyan barreras injustificadas al comercio, la Organización Mundial de Comercio (OMC), dentro de su marco jurídico comercial, implementó el Acuerdo sobre la Aplicación de Normas Sanitarias y Fitosanitarias y el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al

²¹ Krugman, P. y Obstfeld, M. Op. Cit, P. 212.

²² *Ibíd.* P. 209.

Comercio, donde se plantean los principios, condiciones y procedimientos dentro de los cuales es permisible utilizar estas medidas.

Básicamente, los países tienen el derecho a aplicar cualquier medida de carácter técnico o sanitario que juzguen necesaria, siempre y cuando estas medidas tengan como único fin claramente constatable, proteger y garantizar condiciones idóneas para la salud humana, animal, vegetal y del medio ambiente, que puedan ser puestas en peligro o afectadas por el comercio internacional.

1.2 COMPETITIVIDAD.

Según la corriente Neoclásica de la economía, la competitividad se define como el grado en que pueden competir los bienes de un país en el mercado, dependiendo principalmente de los precios relativos de los productos interiores y extranjeros.²³

La competitividad internacional ha adquirido relevancia en el debate académico y en las prioridades de la política económica tanto en los países industrializados como en los países en desarrollo.

El lento crecimiento de la economía mundial y el aumento de la competencia que ha traído aparejada la revolución tecnológica y la desregulación de ciertos mercados, alterando posiciones establecidas y dando lugar a la entrada de nuevos actores, son algunos de los principales factores que explican la importancia que ha adquirido la competitividad internacional como preocupación empresarial y de los gobiernos de los países.

1.2.1 COMPETITIVIDAD DE UN PAÍS.

Uno de los objetivos económicos básicos de una nación es generar un alto y creciente nivel de vida para su población. El cumplimiento de esta meta no depende de la simple noción del mantenimiento

²³ Samuelson, Paul y Nordhaus, William. "Economía". Decimosexta edición, P. 709.

de la competitividad nacional, sino de la obtención de un alto nivel de la productividad de los recursos empleados²⁴.

La competitividad se define como aquel conjunto de factores, políticas e instituciones que, a través de la productividad que generan, determinan el nivel de prosperidad que puede ser alcanzado por una economía²⁵. Así, los países se hacen más competitivos cuando aumentan su capacidad para lograr mejoras en productividad, ya que ésta al paso del tiempo, es uno de los factores más importantes del nivel de vida de una nación, pues se halla en la base del ingreso per cápita nacional.

El comercio internacional permite a una nación incrementar su productividad al eliminar la capacidad de producir en territorio nacional la totalidad de los bienes y servicios indispensables. Así, una nación puede especializarse en aquellas industrias cuyas compañías muestran una mayor productividad que sus competidoras extranjeras e importar los bienes y servicios en los que sus empresas exhiben menos productividad. De esta manera, los recursos se canalizan de usos de baja productividad hacia usos altamente productivos, con los que se incrementa el nivel promedio de productividad de la economía.

Sin embargo, ninguna nación puede ser competitiva en todas sus actividades por lo que esta puede beneficiarse de la especialización y el comercio, produciendo aquellos bienes en los cuales posee un margen de ventaja mayor, de acuerdo con el principio de la ventaja comparativa, beneficiándose así del comercio por la obtención de bienes y servicios a menor costo.

1.2.2 COMPETITIVIDAD DE UNA EMPRESA.

La apertura al comercio y los flujos de inversión internacional no es suficiente para alcanzar los objetivos de desarrollo. Para ello se necesita un sector empresarial dinámico con sistemas de incentivos orientados a la competitividad, que obligue a las empresas a desarrollar procesos de aprendizaje y a incrementar su eficiencia.

²⁴ Carbaugh, Robert. Op. Cit, P. 10.

²⁵ World Economic Forum. "La Innovación y La Competitividad de los Países según el WEF", 2005.

La ventaja comparativa de una empresa estaría en su habilidad, recursos, conocimientos y atributos, etc., de los que dispone, los mismos de los que carecen sus competidores o que estos tienen en menor medida que hace posible la obtención de unos rendimientos superiores a los de aquellos.

Las empresas competitivas serán aquellas que cumplan al mismo tiempo con cuatro criterios: Eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez.

Las características estructurales de una economía también influyen sobre la competitividad de una compañía o industria. Entre aquellas se encuentran los activos de una economía, como infraestructura e instituciones educativas. Estos factores determinan la productividad del medio empresarial de una nación en relación con el desarrollo de la competitividad de sus compañías e industrias.²⁶

1.3 POLÍTICA COMERCIAL

Una política comercial es la política gubernamental que mediante impuestos o subsidios, o a través de restricciones directas sobre las importaciones y exportaciones, influyen en el comercio internacional²⁷. Dicho de otra manera, es el conjunto de instrumentos que utiliza el Estado para intervenir en el comercio internacional, ya sea para expandirlo o restringirlo.

La forma más común de política comercial es establecer un arancel sobre las importaciones, con el objetivo de proteger a los productores nacionales de competencia extranjera²⁸.

Además de esta medida de política comercial, también se encuentran las cuotas, subsidios, restricciones voluntarias a la exportación y las exigencias de contenido nacional.

²⁶ Begazo, José Domingo. "La Competitividad en la Empresa Mexicana". Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, México, 1995.

²⁷ Begg, David y Otros. Op. Cit, P. 556.

²⁸ Ibid., P. 561.

1.4 ETAPAS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA.

La Integración Económica es un proceso acompañado de medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones; se caracteriza por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales²⁹.

Con la Integración Económica se trata de fomentar las relaciones económicas entre distintos países, suprimiendo algunas formas de discriminación como las barreras al comercio, con el objeto de favorecer el crecimiento económico y aumentar el bienestar de los países integrados.

La Integración Económica, abarca varias etapas que va desde la creación de una Zona de Libre Comercio hasta llegar a la Integración Económica Total³⁰:

- **Zona de Libre Comercio (ZLC):** Los países miembros, llevan a cabo un proceso de desgravación arancelaria que elimina los aranceles y otros mecanismos de protección no arancelarios al comercio intrarregional; pero mantienen los aranceles particulares de cada país frente a terceros.

- **Unión Aduanera (UA):** Consiste en crear una ZLC y además establecer un Arancel Externo Común (AEC) entre los asociados para las importaciones de terceros países. Esta unificación de los aranceles frente a terceros países, constituye una Unión Arancelaria.

La homogenización de mecanismos de protección no arancelaria y la armonización de la legislación aduanera completa la UA y garantiza la libre circulación de las mercancías de origen intrarregional o las procedentes de terceros países una vez que hayan cruzado una cualquiera de las aduanas de la UA. Esta forma de integración es liberalizadora y a la vez protectora.

²⁹ Caldentey del Pozo. "Estrategia de Desarrollo e Integración en Países en Desarrollo. El caso de América Latina", 2001. Instituto Español de Estudios Centroamericanos de la fundación ETEA para el desarrollo y la cooperación (IDECA), P.30.

³⁰ Martínez Peinado, Javier y Vidal Villa, José María. "Economía Mundial".2ª Edición, Editorial McGraw-Hill, año 2001, P.276.

- **Mercado Común (MC):** Significa ampliar el ámbito de integración al mercado de capitales y de la fuerza de trabajo. Aplicar esta forma de integración significa que las mercancías, los capitales y los trabajadores circulan libremente en el nuevo espacio económico.

- **Unión Económica (UE):** Arranca del MC e implica aplicar desde la simple coordinación y armonización de las políticas macroeconómicas, estructurales y de desarrollo regional de los países hasta su unificación.

- **Integración Total (IT):** establece la unificación de las políticas económicas y el establecimiento de autoridades que las dicten y que controlen su aplicación en los estados miembros. Con la existencia de una política económica única u de autoridades o instituciones supranacionales, se abarca los aspectos no económicos, llegando a la fase terminal del proceso de integración: la unión política.

1.4.1 TRATADOS DE LIBRE COMERCIO (TLC).

Un Tratado de Libre Comercio (TLC) es un instrumento jurídico internacional, cuyo propósito es liberar el intercambio de bienes y servicios, así como promover e incrementar las inversiones entre los países o grupos de países, eliminando los aranceles y otras barreras no arancelarias al comercio recíproco, conservando cada uno de ellos la independencia de su política comercial frente a terceros países³¹.

Conceptualmente, en muchas ocasiones suele entenderse un TLC como sinónimo de Integración Económica, pasando por alto el hecho de que el concepto de Integración Económica es más amplio, debido a que éste adopta diversos grados o campos, que conllevan a la eliminación de discriminaciones en el ámbito político como económico entre los países.

El principal propósito de los TLC es el establecimiento de una ZLC entre los países suscriptores, teniendo como marco de funcionamiento el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio

³¹ www.minec.gob.sv.

(GATT, siglas en inglés) y el Acuerdo General de Comercio y Servicios (AGCS)³²; este propósito alude a la fase más simple del proceso de integración que está representado por una ZLC. En una ZLC los miembros acuerdan la reducción o eliminación recíproca de los aranceles aduaneros, pero cada país conserva su propio arancel frente a terceros países.

En estos Tratados de Libre Comercio se buscan acuerdos para³³:

- Que exista una libre entrada de productos de un país a otro.
- Establecer reglas claras entre los países en el intercambio comercial.
- Fomentar el ingreso de capitales bajo disposiciones que den estabilidad, predictibilidad, seguridad y un trato no discriminatorio a los inversionistas a cualquiera de las partes.
- Establecer un mecanismo que solucione cualquier problema que surge en el comercio y las inversiones.
- Proteger los derechos sobre marcas en los países.
- Promover el aprendizaje de nuevas tecnologías en la producción.
- Facilitar el ingreso de mejores materias primas a mejores precios.

Los TLC son una de las principales estrategias de política Comercial que trae consigo tanto beneficios como costos para el país y específicamente entre los diferentes sectores de la economía. Particularmente quienes defienden a los TLC son los que consideran que se abren las oportunidades debido a la eliminación de aranceles. Los principales argumentos son los siguientes³⁴:

- Se generan nuevas inversiones en áreas existentes y con ello se mejora la calidad de los productos; por la mejora de la eficiencia al incorporar mejor tecnología para producir con precios competitivos, tanto en los mercados externos como en el doméstico.

³² Moreno, Raúl. "El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica". Ediciones Educativas, Nicaragua, año 2003, P.38.

³³ Ministerio de Agricultura y Ganadería, Oficina de Políticas y Estrategias: Resultado para el sector agropecuario en el TLC CA-EEUU.

³⁴ www.monografias.com y www.mincomercio.gov.com .

- Mayores flujos de inversión y comercio, aprovechando la ventaja comparativa de un país en procesos productivos intensivos en mano de obra, incrementándose el valor real de los salarios en toda la economía.
- Incrementos en la eficiencia económica si la creación del comercio supera la posible desviación del comercio.
- Aumentos en la tasa de crecimiento económico, así como en el nivel de bienestar de la población al generar más empleo por el incremento en las exportaciones.
- Crecimiento significativo de las exportaciones, en particular de las no tradicionales.
- Aumentos en la competitividad de las empresas, al disponer de materias primas y bienes de capital (maquinaria) a menores costos.
- Flujo importante de nuevas inversiones extranjeras, con repercusiones en las exportaciones, la generación de empleo y transferencia tecnológica.
- Aumentos en la productividad gracias a la liberalización del comercio de servicios.
- Modernización de las entidades vinculadas al comercio exterior y disminución de los costos de transacción gracias a una mayor eficiencia en las operaciones y procedimientos.
 - Mejoras del país, tanto en el ámbito institucional como en el productivo, ya que permite insertarse en la economía global y profundizar las relaciones con otros socios comerciales en procesos y organizaciones como el Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA) y la Organización Mundial del Comercio (OMC).

No obstante lo anterior, los TLC por si mismos no alcanzarán todos los beneficios anteriormente descritos, ya que si bien es cierto éstos contribuyen a generar oportunidades, las puede aprovechar o no un país dependiendo de las inversiones que se realicen en el mercado interno y la implementación de políticas complementarias de desarrollo a corto, mediano y largo plazo.

En cuanto a los costos que se estima provoque la suscripción de un TLC a la economía de un país y a la industria nacional en particular son³⁵:

³⁵ www.gestiopolis.com/canales3/eco/tlceeuu.htm .

- Reducción de la participación en el mercado de empresas existentes o el cierre de negocios debido al ingreso de empresas extranjeras con mayor capital, tecnología y eficiencia en la producción y prestación de bienes y servicios.
- Impacto en el medio ambiente, provocado por las inversiones extranjeras en ciertas áreas donde no existen cláusulas que regulen las prácticas a los daños ambientales, sino que la lógica se centra solamente sobre los efectos económicos del comercio.
- Disminución de la recaudación fiscal por la disminución de las tarifas arancelarias.
- Aumento del riesgo de profundizar la crisis del sector primario de las economías en desarrollo por la entrada masiva de importaciones de países desarrollados.
- Riesgo de que los países en desarrollo enfrenten competencia desleal por establecimiento de subsidios en sectores clave de los países desarrollados, como lo es el sector agropecuario.
- Establecimiento de barreras no arancelarias difícil de cumplir para los países menos desarrollados, como lo son el establecimiento de normas sanitarias y fitosanitarias estrictamente establecidas para estos países.
- Limitantes para la entrada de mano de obra de los países menos desarrollados hacia los desarrollados y entrada libre a personas de negocios de países desarrollados.
- No existen garantías de que las regulaciones laborales y ambientales sean respetadas.
- Reduce la participación de empresas públicas en la economía, otorgando mayor poder económico a las empresas transnacionales mediante la privatización de los servicios públicos.
- Se concede poder a las empresas transnacionales de demandar a los gobiernos de los países que tratan de proteger los intereses nacionales como los derechos de los consumidores, los trabajadores y el medio ambiente.
- No se prohíbe el establecimiento de monopolios comerciales, los cuales pueden ser liderados por las empresas transnacionales en detrimento de las nacionales.
- Otros costos menos visibles, tales como la repatriación de capitales sobre todo por la mayor presencia de los llamados capitales golondrina, que solamente buscan explotar los recursos de los países en los que se establecen o en las maquilas.

CAPITULO II

ASPECTOS RELEVANTES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CENTROAMERICA(CAFTA).

2.1 ANTECEDENTES.

Desde inicio de la década pasada, los gobiernos Centroamericanos han promovido e impulsado el desarrollo sostenible en la región, como un proceso que asegure mejorar la calidad de vida de la población por medio del crecimiento económico con equidad social, compromiso adquirido en la “Alianza Centroamericana para el Desarrollo Sostenible” ALIDES.³⁶

Uno de los pilares de mayor importancia para lograr el desarrollo sostenible lo constituye el desarrollo económico, el cual se contempla la inserción de Centroamérica en la economía mundial; una inserción que requiere que los países Centroamericanos cuenten con reglas definidas en sus relaciones comerciales, que les permitan enfrentarse a los proteccionismos de los mercados de aquellos países con los que mantienen relaciones comerciales.

En este sentido, El Salvador ha venido desarrollando desde el año de 1989, negociaciones comerciales internacionales enmarcadas en una política de apertura comercial. En ese marco, ha venido negociando y suscribiendo TLC's con regiones y países: Centroamérica, México, República Dominicana, Panamá y Chile. Ello ha aumentado las importaciones, exportaciones, las inversiones, la producción para el mercado local y la generación de empleo, pero también dudas sobre los beneficios reales de este instrumento³⁷.

³⁶ Ministerio de Economía. “El Salvador: Perspectiva ante las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos”. P. 9.

³⁷ Ministerio de Economía, Política Comercial (POLICOM), Gobierno de El Salvador. ([www. Minec.gob.sv/policom](http://www.Minec.gob.sv/policom)).

El Salvador ha gozado en los últimos años de concesiones comerciales temporales otorgadas por EEUU, mediante dos esquemas que permiten acceder a su mercado de manera privilegiada: la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) y el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)³⁸.

Dichos esquemas, permiten que algunos de los bienes que El Salvador exporta a EEUU estén exentos del pago de aranceles o paguen aranceles menores a los que pagarían otros países que no formen parte de tales esquemas preferenciales. Para poder gozar de las concesiones comerciales que brindan dichos esquemas, los países beneficiarios deben cumplir con una serie de condiciones, incluyendo algunas no relacionadas con el comercio, entre ellas: respetar derechos de propiedad intelectual, cumplir criterios de elegibilidad con respecto a temas laborales y medioambientales, combatir el tráfico de drogas, etc.

El carácter unilateral de dichos esquemas limita los beneficios que pueden ser extraídos de ellos, ya que³⁹:

- Las concesiones otorgadas bajo estos esquemas están sujetas a la discreción de la política comercial de EEUU, es decir, pueden ser retirados de manera unilateral por dicho país.
- La inversión, nacional o extranjera, que se realice en el país no tiene la total certeza de poder acceder a tales concesiones de forma permanente, debido a la posibilidad de modificación o retiro unilateral de los beneficios.
- El universo de productos beneficiados por dichos esquemas es limitado, y no atiende a todos los intereses particulares de El Salvador.

El CAFTA transformará la relación comercial entre los Estados Unidos y El Salvador, pasando de un esquema de beneficios unilaterales, temporales y condicionados, a una realidad de reciprocidad, seguridad jurídica permanente y eliminación de condicionalidades unilaterales.

El CAFTA, es visto desde diferentes ópticas, como una extensión del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, México y Canadá (NAFTA) o la llave que permitirá concretar el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que estaría formada por todos los países del continente excepto Cuba y últimamente otros países de América Latina que no confían en este instrumento. Sin embargo, Estados

³⁸ Idem.

³⁹ Ministerio de Economía (MINEC). "Documento explicativo de las negociaciones del TLC entre CA, RD, y EEUU". P. 1.

Unidos no niega que las negociaciones complementan el objetivo de impulsar el ALCA, ya que promueve a los países a disminuir las barreras y abrir los mercados⁴⁰.

Para Centroamérica, este acuerdo comercial permitirá un ingreso a la economía más grande del mundo en condiciones de seguridad jurídica y reglas claras de comercio, siendo esto de gran importancia para exportadores e inversionistas.

La importancia del CAFTA de acuerdo a SIECA, se encuentra en que este contribuiría a la estrategia de desarrollo de la región Centroamericana y a la consolidación de sistemas democráticos y los principios que promueven la libertad y el desarrollo humano y social con equidad, potenciando un crecimiento económico sostenible que se traduzca en una mejora de la calidad de vida de la población⁴¹.

2.2 VISION GENERAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

En la última década, Centroamérica ha trabajado sobre una estrategia global que permita convertir a la región en un Istmo de estabilidad, que busca construir sociedades basadas en un modelo fundamentado en: la paz, la libertad, la democracia, el desarrollo y la seguridad. Para dar sostenibilidad al modelo, se busca lograr un crecimiento económico y social con equidad, mediante la generación de más y mejores empleos que aseguren una mejor calidad de vida para todos los Centroamericanos.

Los impactos que se visualizan con la entrada en vigencia del CAFTA son los siguientes:⁴²

⁴⁰ www.minec.gob.

⁴¹ Secretaria de Integración Económica Centroamericana (SIECA). "TLC Centroamérica – Estados Unidos", (www.Causa.sieca.org.gt).

⁴² Ministerio de Economía. "El Salvador: Perspectiva ante las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos". P. 10.

1. Sostenibilidad de las democracias. La región espera que al aumentar el comercio con el principal socio comercial, se contribuirá a generar las condiciones fundamentales para combatir la pobreza mediante la generación de más y mejores empleos, un instrumento importante que asegura a largo plazo la sostenibilidad de las democracias.

2. Fortalecimiento del Estado de derecho. Al atender temas importantes como la transparencia, seguridad jurídica, fortalecimiento de la institucionalidad, comunicación con la sociedad civil, entre otros; se generan condiciones positivas para la atracción de mayor inversión, tanto nacional como extranjera.

3. Consolidación de la Integración Centroamericana y del proceso de apertura económica.

4. Impulso y fortalecimiento del desarrollo sostenible de los países. El CAFTA es un instrumento valioso en la generación de oportunidades, pilar importante dentro de la política comercial de Centroamérica, la cual forma parte integral de las estrategias de desarrollo sostenible de la Región.

5. Desarrollo del Recurso Humano. Centroamérica está trabajando al interior de cada uno de los países con sus socios cooperantes en preparar a la región para poder aprovechar los beneficios que se logren del CAFTA. Esto implica poner un mayor énfasis en temas como educación y salud, especialmente para los grupos más vulnerables, como medio para aumentar la productividad, mejorar la competitividad y reducir la pobreza de la región. La región es consciente que el desarrollo del recurso humano es una condición básica para el incremento de la productividad y un medio importante para lograr una mayor equidad social.

2.3 PRINCIPIOS.

Los principios del CAFTA y todo el sistema de comercio son los acuerdos establecidos en el seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC), según los cuales el comercio debe ser no discriminatorio, más libre, previsible, más competitivo y ventajoso para los países menos desarrollados. Estos principios son⁴³:

⁴³ Organización Mundial del Comercio (OMC). "Entender la OMC". 3ª edición, año 2003.

- **Nación Más Favorecida (NMF): igual trato para todos los demás.** En virtud de los acuerdos de la OMC, los países no pueden normalmente establecer discriminaciones entre sus diversos interlocutores comerciales. Si se concede a un país una ventaja especial (por ejemplo, la reducción arancelaria a uno de sus productos), se tiene que hacer lo mismo con todos los demás miembros de la OMC.

- **Trato Nacional: igual trato para nacionales y extranjeros.** Las mercancías importadas y producidas en el país deben recibir el mismo trato, al menos después de que las mercancías extranjeras hayan entrado en el mercado.

- **Comercio más libre: de manera gradual, mediante negociaciones.** La reducción de los obstáculos al comercio es uno de los medios más evidentes de alentar el comercio. Esos obstáculos incluyen los derechos de aduana (o aranceles) y medidas tales como las prohibiciones de las importaciones o los contingentes que restringen selectivamente las cantidades importadas.

- **Previsibilidad: mediante consolidación y transparencia.** A veces, la promesa de no aumentar un obstáculo al comercio puede ser tan importante como reducir otro, ya que la promesa permite que las empresas tengan una visión más clara de sus oportunidades futuras. Mediante la estabilidad y la previsibilidad se fomentan las inversiones, se crean puestos de trabajo y los consumidores pueden aprovechar plenamente los beneficios de la competencia: la posibilidad de elegir precios más bajos.

- **Fomento de una competencia leal:** Las normas de no discriminación –NMF- y trato nacional tienen por objeto lograr condiciones equitativas de comercio. Es también el objeto de las normas relativas al dumping y las subvenciones. Las cuestiones son complejas y las normas tratan de establecer lo que es leal o desleal y cómo pueden responder los gobiernos, en particular mediante la aplicación de derechos de importación adicionales calculados para compensar el daño ocasionado por el comercio desleal.

2.4 OBJETIVOS DEL TRATADO PARA LAS PARTES.

2.4.1 ESTADOS UNIDOS.

Para Estados Unidos, el CAFTA ayudará a adoptar un crecimiento económico y generar empleos de mayores ingresos a través de reducir y eliminar barreras al comercio e inversión entre Centroamérica y Estados Unidos.

El CAFTA también permitirá eliminar las barreras comerciales de Centroamérica, incluyendo los altos aranceles en el agro, el uso injustificado de medidas sanitarias y fitosanitarias, prácticas de autorización restrictivas, inadecuada protección de derechos de propiedad intelectual y limitaciones en el acceso para los proveedores de servicios⁴⁴.

De acuerdo a estos objetivos, la eliminación de barreras comerciales conllevará a que Estados Unidos posea un libre acceso al mercado salvadoreño y permitirá que sus sectores, dada su ventaja competitiva, logren incrementar sus márgenes de ganancia en aquellos sectores en los que Centroamérica quede desprotegida, sino se toman en cuenta las diferencias de productividad y competitividad entre las economías.

2.4.1.1 OBJETIVOS GENERALES.

Estados Unidos ha planteado como sus objetivos principales los siguientes⁴⁵:

- Mejorar el acceso al mercado para los bienes industriales y agrícolas de Estados Unidos, a través de la eliminación de aranceles en el comercio entre Centroamérica y los Estados Unidos, sujeto a razonables períodos de ajuste para los productos sensibles de importación.
- Eliminar las barreras no arancelarias a las exportaciones de Estados Unidos, medidas sanitarias y fitosanitarias injustificadas y barreras técnicas injustificadas al comercio.

⁴⁴ "Administration to Proceed on Central America Trade Agreement" (USTR Zoellick asks Congress to help facilitate negotiations) US Department of State, International Information Programs. Washington Files. (www.ustrbz.gov).

⁴⁵ *Ibíd.*

- Establecimiento de procedimientos simplificados para facilitar el comercio.
- Establecimiento de fuertes disciplinas con respecto al tratamiento de inversiones de Estados Unidos que se aplicarán uniformemente a lo largo de los países Centroamericanos.
- Mejorar la protección de derechos de propiedad intelectual y fortalecer los procedimientos exigidos en Centroamérica.
- Establecer las reglas para el tratamiento de comercio electrónico consistente con la política norteamericana.
- Obtener mayor transparencia en los procedimientos de los gobiernos Centroamericanos y promover un eficaz fortalecimiento de las prohibiciones en las practicas corruptas que afectan al comercio.
- Establecimiento de medidas medioambientales y laborales.

2.4.1.2 VENTAJAS

El CAFTA fortalecerá la economía estadounidense beneficiando a los agricultores, empresarios, trabajadores y consumidores norteamericanos. Estos acuerdos promoverán el desarrollo económico y el ejercicio del gobierno democrático entre los socios comerciales de Estados Unidos⁴⁶.

El acuerdo comercial con Centroamérica permitirá a Estados Unidos⁴⁷:

- Favorecer las exportaciones estadounidenses, ya que el comercio entre ambas partes se ha incrementado gracias a los acuerdos unilaterales ICC y SGP; sin embargo, Estados Unidos piensa obtener nuevos accesos a los mercados Centroamericanos mediante el CAFTA tanto en las exportaciones como en las importaciones.
- Favorecer la democracia y la reforma económica en Centroamérica.
- Adelantar el ALCA, mediante el aumento del impulso hemisférico para reducir aranceles, abrir los mercados y lograr una mayor transparencia.

⁴⁶ "Hoja de datos: Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y América Central", The White House, President George Bush, conexiones en español (www.whitehouse.gov/news).

⁴⁷ Servicio Noticioso desde Washington, enero 2002. "Casa blanca informa acuerdo Libre Comercio EU -CA", Departamento de Estado de Estados Unidos, Programas de Información Internacional. (www.usinfo.state.gov/español).

Para Estados Unidos, el CAFTA significa además un instrumento con el cual podrá fortalecer cada vez más su presencia comercial en las economías Centroamericanas. Es decir, que Centroamérica forma parte de la plataforma que hará que Estados Unidos logre conformar el ALCA, dado que su interés ante ello es competir contra la Unión Europea. La puesta en vigencia del CAFTA lo más pronto posible implicará que desde Canadá hasta Costa Rica se tenga una región unida por acuerdos comerciales.

2.4.2 EL SALVADOR

El CAFTA para El Salvador, se constituye como una herramienta de desarrollo para la región que ayudará al fortalecimiento y a la sostenibilidad de las democracias, perfeccionamiento del proceso de integración económica regional, así como un importante factor de impulso al establecimiento del ALCA. Uno de los motivos de mayor peso para El Salvador es la búsqueda de altas tasas de crecimiento económico.⁴⁸

2.4.2.1 OBJETIVOS GENERALES

Los objetivos que el Gobierno de El Salvador pretende alcanzar en cualquier acuerdo comercial se fundamentan en los criterios siguientes:⁴⁹

- Permitir que el país tenga una participación activa en el comercio internacional a efecto de mantener sostenidamente sus tasas de crecimiento.
- Promover la eficiencia de los mercados, el acceso a nuevas tecnologías y procesos productivos modernos, la eliminación de obstáculos al comercio, la ampliación de los espacios comerciales, así como propiciar un clima atractivo para la inversión.

Los objetivos de El Salvador en el marco de la entrada en vigencia del CAFTA son⁵⁰:

⁴⁸ Ministerio de Economía, Gobierno de El Salvador, "TLC Centroamérica - Estados Unidos" (www.minec.gob.sv/cafta).

⁴⁹ *Ibíd.*

⁵⁰ Orellana Merlos, Carlos. "Un Tratado de Libre Comercio Centroamérica-Estados Unidos, principales aspectos de interés para El Salvador". Serie de investigación, Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES).

- Lograr condiciones de acceso para los productos salvadoreños propiciando la generación de empleos y crecimiento económico, mejorando el nivel de vida de la población y abriendo espacios más atractivos a las exportaciones e inversión.
- Fortalecer la infraestructura institucional para fomentar reglas del juego claras y que en base al esfuerzo del gobierno, el sector privado y el sector laboral se logre incrementar la productividad.
- Estimular la competitividad de las empresas nacionales, a fin de lograr mayor atracción de capital y tecnología para que la introducción en el mercado estadounidense sea exitosa.
- Obtener oportunidades para el comercio de productos agrícolas evitando que las normas sanitarias y fitosanitarias constituyan barreras injustificadas al comercio.

2.4.2.2 OPORTUNIDADES

El acuerdo comercial con Estados Unidos representa una oportunidad para El Salvador, dado que es nuestro principal socio comercial, permitiendo que el comercio futuro se encuentre dentro de un acuerdo permanente y no temporal tal como se ha obtenido hasta el momento por medio de la ICC y SGP. Se espera que la puesta en vigencia del CAFTA brinde las siguientes oportunidades⁵¹:

- Condiciones más favorables para acceso a mercado Estadounidense.
- Beneficios y fortalecimiento para las exportaciones Salvadoreñas.
- Nuevos nichos de mercados (reactivación de sectores).
- Demanda de productos Salvadoreños (étnicos).
- Acceso preferencial al mercado más grande del mundo, donde residen dos millones de salvadoreños con capacidad adquisitiva para demandar nuestras exportaciones.
- Disponibilidad de mecanismos de solución de controversias.
- Un sector privado salvadoreño motivado a invertir y mejorar la calidad de sus productos.
- Mercados que dependan de la competencia, en lugar de oligarquías o monopolios Estatales.

⁵¹ Ministerio de Economía: “Las oportunidades del Libre Comercio y la Micro y Pequeña Empresa (MIPYMES)”. Pág.9.

2.4.2.3 AMENAZAS

La entrada en vigencia del CAFTA podría significar para El Salvador las siguientes amenazas⁵²:

- Las normas sanitarias y fitosanitarias, los costos de transporte, etc, implicarían problemas serios para obtener beneficios en el sector agrícola.
- Podría haber un aumento del déficit comercial dependiendo de los términos en que se desarrolle el comercio de productos entre ambas partes.
- Que no se tomen en cuenta las grandes asimetrías entre las partes negociadoras.

⁵² “El Salvador: Perspectiva ante las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre EU, CA y RD. Op. Cít.

CAPITULO III

ASIMETRIAS ENTRE LAS ECONOMIAS DE EL SALVADOR Y ESTADOS UNIDOS.

3.1 ASIMETRIAS ECONÓMICAS.

Según conclusiones de la literatura económica sobre pequeñas economías, estas presentan ciertas características económicas y estructurales que las hacen más vulnerables a las fluctuaciones en los precios y la demanda externa, a los flujos financieros, y a los fenómenos naturales.⁵³

Hay varias fuentes de esta vulnerabilidad como el tamaño limitado del mercado, la menor capacidad de respuesta al ajuste económico y a la reasignación de recursos, la falta de diversificación económica, el bajo grado de diversificación en términos de exportaciones, entre otros.

Por lo tanto, mientras que las economías pequeñas pueden beneficiarse más del comercio, también son más vulnerables a los choques financieros y reales de la economía internacional, sus ciclos económicos tienden a ser más profundos y sus economías por lo tanto más volátiles que las de las economías grandes y más diversificadas.

Al analizar las asimetrías que existen entre El Salvador y Estados Unidos se dan a conocer las condiciones reales en las que se encuentran ambas economías al formar parte de los acuerdos comerciales, debido a que son economías con profundas diferencias no solo en sus estructuras demográficas sino también en los indicadores económicos.

El área total de Estados Unidos⁵⁴ es de 9,629,091 Km², equivalente a 458 veces la superficie de El Salvador que es de 21,040.70 Km². La población de Estados Unidos para el año 2005, se estima de 295.7 millones de habitantes, que representa 43 veces la población de El Salvador que se estima en 6.8

⁵³ Salazar-Xirinachs, José M.. "Las Asimetrías en los TLCs contemporáneos y el TLC Centroamérica-Estados Unidos (CAFTA)". Unidad de Comercio, Organización de los Estados Americano (OEA). P. 3.

⁵⁴ Obtenidos de la base de datos CIA "The World Factbook", 16 años de Estadísticas.

millones de habitantes para ese mismo año⁵⁵. No obstante, la densidad demográfica estadounidense es de 31 habitantes por km², en tanto que la de El Salvador es de 327 habitantes por km², es decir más de 10 veces que la de Estados Unidos.

La tasa de crecimiento poblacional promedio, de El Salvador ha sido mayor que la de Estados Unidos en el período 2000-2005, ya que para El Salvador fue de 1.89%, mientras que para Estados Unidos de 0.92%, lo que resulta una diferencia significativa de 0.97% entre estos países(Ver cuadro No. 1).

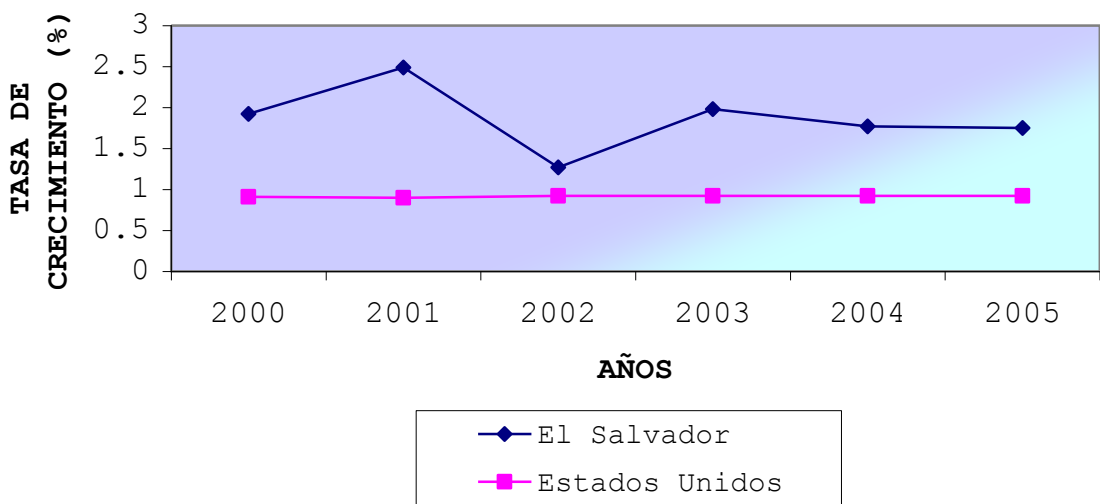
CUADRO NO. 1
POBLACIÓN DE EL SALVADOR Y ESTADOS UNIDOS, PERÍODO 2000-2005.

| Años | El Salvador | | Estados Unidos | |
|-----------------|-------------|-------------------------|----------------|-------------------------|
| | Población | Tasa de Crecimiento (%) | Población | Tasa de Crecimiento (%) |
| 2000 | 6,272,400 | 1.92 | 275,562,673 | 0.91 |
| 2001 | 6,428,700 | 2.49 | 278,058,881 | 0.90 |
| 2002 | 6,510,300 | 1.27 | 280,562,489 | 0.92 |
| 2003 | 6,639,000 | 1.98 | 290,342,554 | 0.92 |
| 2004 | 6,756,800 | 1.77 | 293,027,571 | 0.92 |
| 2005 | 6,874,930 | 1.75 | 295,734,134 | 0.92 |
| Promedio | | 1.89 | | 0.92 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central de Reserva (BCR) Y "The World Factbook".

⁵⁵ *Ibíd.*

GRAFICO No. 1
TASA DE CRECIMIENTO POBLACIONAL DE EL SALVADOR Y
ESTADOS UNIDOS, PERÍODO 2000-2005.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR y de World Factbook.

Una de las grandes diferencias existentes entre estos dos países es el Producto Interno Bruto (PIB), ya que el promedio del Producto Interno Bruto (PIB) para el periodo 2000-2005 es de \$10.93 trillones de dólares para Estados Unidos y de \$7,934.4 millones de dólares para El Salvador, siendo este inferior aproximadamente 1,366 veces que el de Estados Unidos.

Los niveles de desempleo que existen en ambos países, es otro factor que refleja las asimetrías existentes en el ámbito económicos. En Estados Unidos la tasa de desempleo abierto es de 5.1% y en El Salvador es de 6.8%. Sin embargo, para el caso de El Salvador es importante mencionar que existen un alto nivel de subempleo que no sucede en Estados Unidos, el cual representa el 34.6% del total de Población Económicamente Activa (PEA)⁵⁶.

⁵⁶ Dirección General de Estadística y Censos (DIGESTYC). "Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples" 2004, para el caso de El Salvador. P.8. Datos Obtenidos en The World Factbook para Estados Unidos.

La diferencia de ingreso y de desempleos existentes en ambos países se refleja en la población ubicada bajo la línea de la pobreza, la cual se caracteriza por la insuficiencia de los ingresos para satisfacer las necesidades básicas de alimentación, salud, educación, transporte y otras necesidades.

La tasa del crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), es uno de los indicadores utilizados para medir los resultados económicos de un país en un período de tiempo. Una elevada tasa de crecimiento económico es por lo general un objetivo de política económica de un país.

Entre las causas del aumento de las tasas de crecimiento del Producto Interno Bruto se pueden mencionar: el aumento de la inversión o capital, inversión en capital humano, progreso tecnológico, etc.

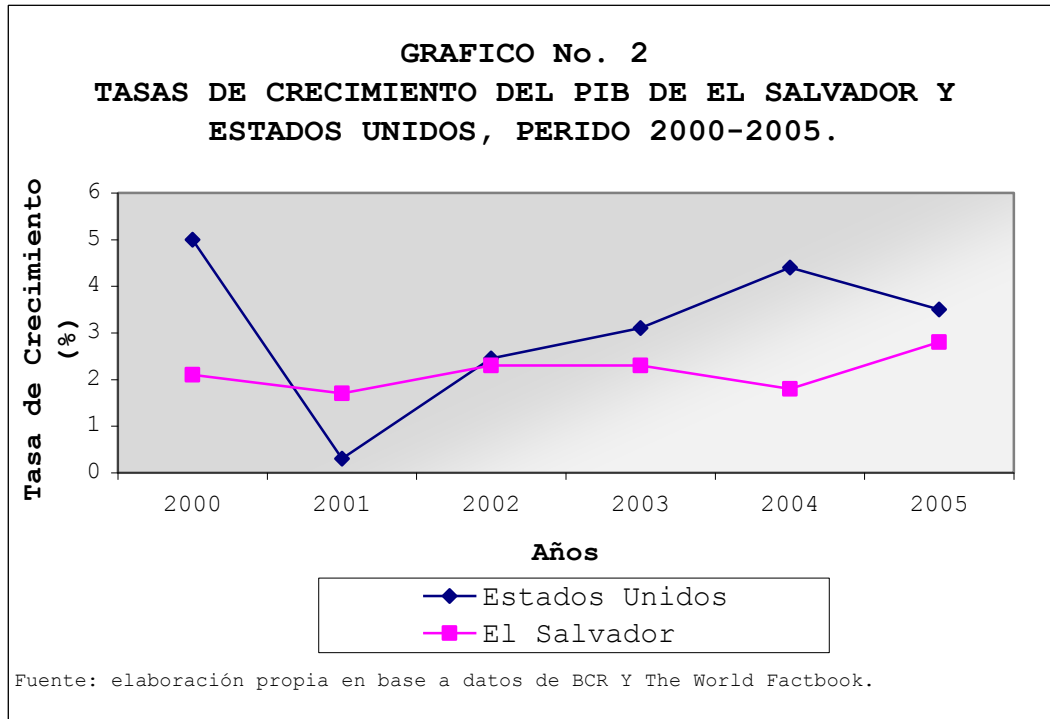
Entre El Salvador y Estados Unidos existen diferencias en las tasas de crecimiento promedio del Producto Interno Bruto (PIB), siendo la de El Salvador de 2.17% y la de Estados Unidos de 3.125% para el periodo 2000-2005. La evolución de la tasa de crecimiento del PIB en ambos países, se visualiza en el siguiente cuadro y gráfico.

CUADRO NO. 2

PRODUCTO INTERNO BRUTO DE EL SALVADOR Y ESTADOS UNIDOS, PERIODO 2000-2005.

| Años | Estados Unidos | | El Salvador | |
|-----------------|----------------------|-------------------------|---------------------|------------------------|
| | PIB(Trillones de \$) | Tasa de Crecimiento (%) | PIB(Millones de \$) | Tasa de Crecimiento(%) |
| 2000 | 9.96 | 5.0 | 7,531.0 | 2.1 |
| 2001 | 10.08 | 0.3 | 7,659.7 | 1.7 |
| 2002 | 10.40 | 2.5 | 7,839.0 | 2.3 |
| 2003 | 10.98 | 3.1 | 8,019.3 | 2.3 |
| 2004 | 11.75 | 4.4 | 8,166.4 | 1.8 |
| 2005 | 12.41 | 3.5 | 8,391.1 | 2.8 |
| Promedio | 10.93 | 3.1 | 7,934.4 | 2.2 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central de Reserva (BCR) Y "The World Factbook".



Si bien es cierto, las enormes diferencias en cuanto a la magnitud del PIB, la cual es atribuible en parte por la extensión territorial, la cantidad de recursos y tecnología, las diferencias del grado de desarrollo de ambas economías se observa en el producto per cápita.

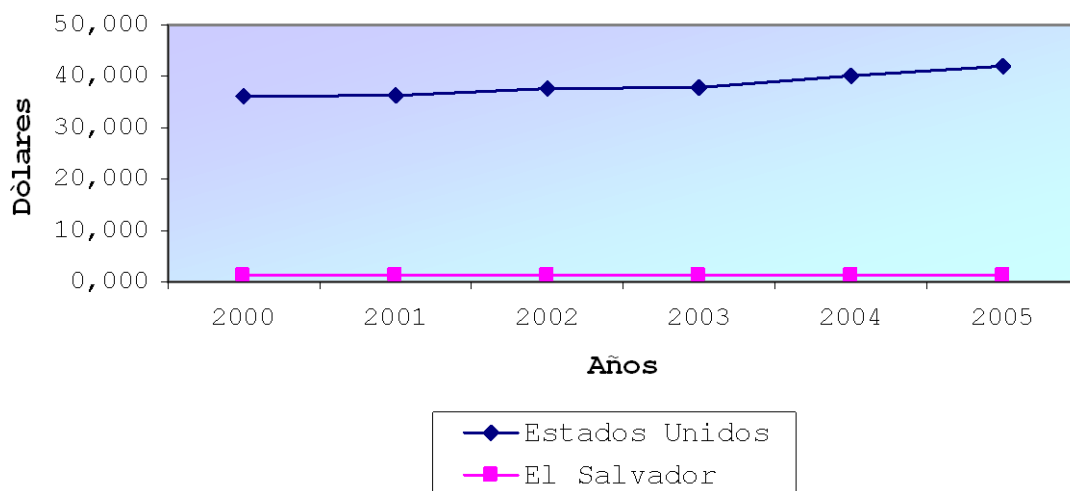
Para el periodo 2000-2005, el PIB per cápita promedio para Estados Unidos fue de \$38,333.33, para El Salvador de \$1,206.2; es decir, 32 veces menor que el de Estados Unidos, aunque esta diferencia es menor al tomar en cuenta la Paridad del Poder Adquisitivo (Ver cuadro No.3). Es importante mencionar que en ambos países la población ha tenido un comportamiento creciente al igual que el PIB, sin embargo, el PIB ha crecido más que la población por lo que el producto per capita ha ido aumentando, pero más en Estados Unidos, lo que explica que las diferencias con respecto a El Salvador se han ampliado en lugar de reducirse tal como se aprecia en el siguiente cuadro y gráfico.

CUADRO No. 3
PRODUCTO INTERNO BRUTO PER CAPITA DE EL SALVADOR Y
ESTADOS UNIDOS, PERIODO 2000-2005

| Años | Estados Unidos | El Salvador |
|-----------------|----------------------------|----------------------------|
| | PIB per capita (\$) | PIB per capita (\$) |
| 2000 | 36,200 | 1,200 |
| 2001 | 36,300 | 1,197 |
| 2002 | 37,600 | 1,203 |
| 2003 | 37,800 | 1,208 |
| 2004 | 40,100 | 1,209 |
| 2005 | 42,000 | 1,221 |
| Promedio | 38,333 | 1,206 |

Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco Central de Reserva (BCR) y "The World Factbook"

GRAFICO No. 3.
PRODUCTO INTERNO BRUTO PER CAPITA DE EL SALVADOR
Y ESTADOS UNIDOS,
PERIODO 2000-2005



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

Debido a los bajos niveles de ingreso per capita, la población ubicada bajo la línea de pobreza para el año 2005 en Estados Unidos es del 12.7%, mientras que para El Salvador es el doble ya que es el 24%.

En cuanto a la estructura del PIB por sectores, para Estados Unidos en el año 2000, el sector agropecuario representó el 2%, el sector industrial el 18% y el sector servicios el 80%. Para el año 2005, el sector industrial aumentó su participación al 20.7% a costa de una disminución de la participación de los sectores agrícola y servicio.

En El Salvador la situación es diferente, la participación del sector agrícola para el año 2000, fue de 12%, para el sector industrial del 28% y 60% el sector servicios. Para el año 2005, la participación del sector agrícola e industrial disminuyeron en 0.5% y 4.4% respectivamente, mientras que el sector servicios aumentó su participación al 64.9% (ver cuadro No. 4).

Lo anterior se explica por la evolución de la economía salvadoreña desde un esquema de producción sustentado en la producción de bienes primarios y una industrialización poco dinámica basada en alimentos y textiles, hacia una economía donde los servicios transables y no transables (especialmente dedicado a la venta) aportan un mayor porcentaje al PIB.

Este modelo de crecimiento terciario no atravesó por una etapa intermedia de industrialización, que permitiera el surgimiento de servicios asociados a procesos industriales y por ende, insertos en la dinámica de las relaciones intersectoriales del tejido productivo nacional como fundamento del crecimiento económico.⁵⁷

Se destaca la dinámica de crecimiento de sectores como electricidad, restaurantes y hoteles, transporte y almacenamiento, comunicaciones, bancos e intermediarios financieros, servicios comunales, sociales y personales y servicios industriales de maquila; siendo estos fortalecidos con los procesos de apertura comercial, de estímulo a la inversión extranjera directa, privatizaciones, etc.

CUADRO No. 4.
ESTRUCTURA DEL PIB DE EL SALVADOR Y ESTADOS UNIDOS
PERIODO 2000-2005 (EN PORCENTAJES).

| Años | Estados Unidos | | | El Salvador | | |
|-----------------|----------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | Agrícola | Industria | Servicios | Agrícola | Industria | Servicios |
| 2000 | 2.0 | 18.0 | 80.0 | 12.0 | 28.0 | 60.0 |
| 2001 | 2.0 | 18.0 | 80.0 | 10.0 | 30.0 | 60.0 |
| 2002 | 2.0 | 18.0 | 80.0 | 10.0 | 30.0 | 60.0 |
| 2003 | 2.0 | 18.0 | 80.0 | 9.2 | 31.1 | 59.7 |
| 2004 | 0.9 | 19.7 | 79.4 | 9.2 | 31.1 | 59.7 |
| 2005 | 1.0 | 20.7 | 78.3 | 11.5 | 23.6 | 64.9 |
| Promedio | 1.7 | 18.7 | 79.6 | 10.3 | 28.9 | 60.7 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central de Reserva (BCR) Y "The World Factbook".

⁵⁷ De Morales Arteaga, Hada Desirèè, "Transición del modelo de crecimiento económico salvadoreño: un enfoque Input-Output, 1978-1990 y 2000.

En Estados Unidos, al igual que en la mayor parte de los países industrializados, la contribución del sector agrícola en su economía es muy baja; sin embargo, es un sector tecnificado y altamente protegido. Por su parte el sector industrial es altamente diversificado y tecnológicamente avanzado. Dentro de los subsectores más importantes de este sector se encuentran: petróleo, acero, vehículos automotores, aeroespacial, químico, minería, electrónico, telecomunicaciones, etc.

En el caso de El Salvador el sector agrícola ha desempeñado históricamente un papel fundamental en la economía del país, debido a su gran aporte al PIB, en donde las exportaciones de productos agrícolas (café, algodón, maíz, cana de azúcar) han sido una fuente importante de ingresos y además han contribuido a la generación de empleos, principalmente en el área rural.

Actualmente, este sector es uno de los menos protegidos a tal grado que después de ser uno de los principales proveedores de materia prima a otros países; en la actualidad se ve obligado a importar muchos productos agrícolas, ya que cada vez es menos el número de personas que viven de ese trabajo.

En cuanto a los niveles de consumo final y per capita en ambos países, es notable la diferencia existente entre estas economías, para el año 2005 el consumo final para Estados Unidos fue de \$8,745.9 billones, mientras que para El Salvador, este representó \$8,585.60 millones.(Ver cuadro No. 5)

CUADRO No. 5.**CONSUMO FINAL Y PER CAPITA DE ESTADOS UNIDOS Y EL SALVADOR, PERIODO 2000-2005**

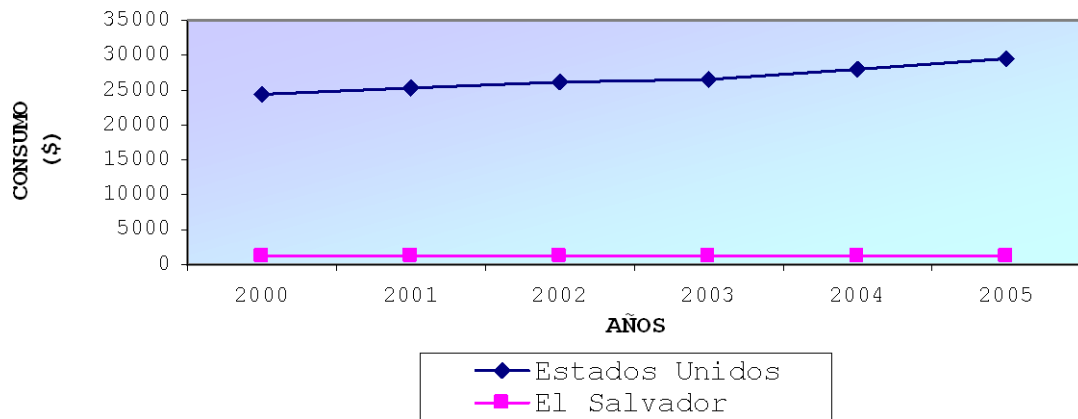
| Años | Estados Unidos | | El Salvador | |
|-----------------|---|------------------------------------|---|------------------------------------|
| | Consumo Final (Billones de \$) | Consumo per capita (\$) | Consumo Final (Millones de \$) | Consumo per capita (\$) |
| 2000 | 6,739.4 | 24,456.9 | 7,641.5 | 1,218.3 |
| 2001 | 7,055.0 | 25,374.8 | 7,889.2 | 1,227.2 |
| 2002 | 7,350.7 | 26,199.9 | 8,006.3 | 1,229.8 |
| 2003 | 7,709.9 | 26,554.5 | 8,155.7 | 1,228.5 |
| 2004 | 8,214.3 | 28,032.5 | 8,377.0 | 1,239.8 |
| 2005 | 8,745.9 | 29,573.5 | 8,585.6 | 1,248.8 |
| Promedio | 7,635.9 | 26,698.7 | 8,109.2 | 1,232.1 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR y Economic Report of The President 2006.

Los niveles de consumo per capita de El Salvador, no han experimentado significativas variaciones, ya que para el periodo 2000-2005, osciló entre \$1,218 y \$1,249, mientras que para Estados Unidos el consumo per capita osciló entre \$24,457 y \$29,574 aproximadamente, para el mismo período.

Como se puede determinar el consumo per cápita de la población de Estados Unidos para el año 2005 fue aproximadamente veinte y cuatro veces superior al consumo per cápita de la población de El Salvador.

GRAFICO No. 4.
CONSUMO PER CAPITA DE EL SALVADOR Y ESTADOS UNIDOS
PERIODO 2000-2005



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Economic Report of the President 2005

Otra variable económica que muestra las asimetrías existentes entre ambas economías, es el nivel de Inversión. Los niveles de Inversión total en Estados Unidos para los años 2004 y 2005, fueron de \$1,648.90 billones y \$1,714.70 billones respectivamente, mientras que para El Salvador, fueron de \$1,530.00 millones y \$1,570.37 millones respectivamente (Ver cuadro No. 6).

CUADRO No. 6.

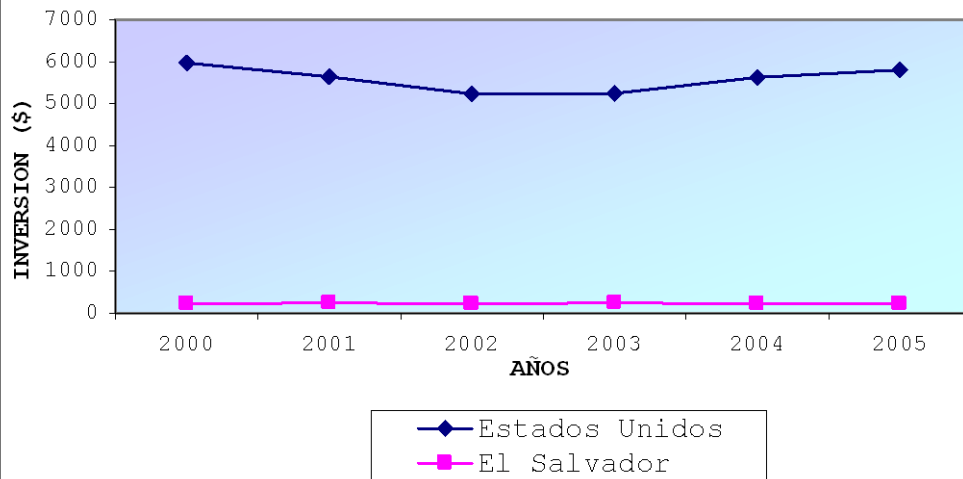
INVERSIÓN TOTAL Y PERCAPITA DE ESTADOS UNIDOS Y EL SALVADOR, PERIODO 2000-2005

| Años | Estados Unidos | | El Salvador | |
|-----------------|-------------------------------|------------------------------|-------------------------------|------------------------------|
| | Inversión (Billones de \$) | Inversión per capita (\$) | Inversión (Millones de \$) | Inversión per capita (\$) |
| 2000 | 1,643.3 | 5,963.4 | 1,453.6 | 231.7 |
| 2001 | 1,567.9 | 5,638.7 | 1,527.2 | 237.6 |
| 2002 | 1,468.1 | 5,232.7 | 1,486.4 | 228.3 |
| 2003 | 1,521.1 | 5,239.0 | 1,602.9 | 241.4 |
| 2004 | 1,648.9 | 5,627.1 | 1,530.0 | 226.4 |
| 2005 | 1,714.7 | 5,798.1 | 1,570.4 | 228.4 |
| Promedio | 1,594.0 | 5,583.2 | 1,528.4 | 232.3 |

Fuente: elaboración propia en base a datos del BCR y Economic Report of The President 2006.

Los niveles de Inversión per cápita en ambas economías, muestran diferencias significativas, ya que para El Salvador la Inversión per cápita osciló entre \$226.44 y \$241.43 para el periodo 2000-2005; en cambio para Estados Unidos esta osciló entre \$5,232.70 y \$5,963.43. En este periodo ambas economías muestran una tendencia hacia la baja en términos de inversión per cápita, para el año 2005 la inversión per capita de El Salvador y Estados Unidos fueron de \$228.42 y \$5,798.11 respectivamente, lo que significa que la inversión per capita es aproximadamente 25 veces la inversión en El Salvador.(Ver Grafico No.5)

GRAFICO No.5.
INVERSION PER CAPITA DE EL SALVADOR Y ESTADOS
UNIDOS, PERIODO 2000-2005.



Fuente:Elaboración propia en base a datos de Economic Report of the President 2006.

Los factores que se utilizan para medir la Competitividad según el informe de Competitividad mundial son: Tecnología, Instituciones Públicas, Ambiente Macroeconómico (Ver cuadro No. 7).

CUADRO No. 7
POSICIONES DE EL SALVADOR Y ESTADOS UNIDOS CON RESPECTO A LA
COMPETITIVIDAD MUNDIAL, PERIODO 2002-2003.

| Indicadores | Posiciones | |
|---|-------------|----------------|
| | El Salvador | Estados Unidos |
| Grado de Crecimiento de Competitividad | 48 | 2 |
| Índice de Tecnología | 58 | 1 |
| Índice de Instituciones Públicas | 60 | 12 |
| Índice de Ambiente Macroeconómico | 47 | 7 |
| Subíndice de Estabilidad Macroeconómica | 64 | 42 |

Fuente: Elaboración propia en base al Informe de Competitividad Mundial 2002-2003, The Individual Competitiveness Profiles of the Countries 2002-2003.

Como se puede observar, en cada uno de los indicadores de competitividad entre Estados Unidos y El Salvador, existe una brecha evidente en términos de posición entre ambos países. En cuanto al Grado de Crecimiento de Competitividad, Estados Unidos ocupa la posición N.2, mientras que El Salvador el N.48 de un total de 102 países que forman parte del informe.

El Índice de Tecnología, muestra la habilidad del país de estimular las nuevas invenciones y adoptar las tecnologías que fueron inventadas en otros países, así mismo, está relacionado con lo que se invierte en cada país en investigación y desarrollo. En el caso de El Salvador con la posición N.58 refleja la poca capacidad en investigación y desarrollo, en tanto que Estados Unidos ocupa el primer lugar.

El Índice de Instituciones Públicas indica la calidad de gobernar de los países (Corrupción, Instituciones de Justicia, burocracia, etc.). En este Índice El Salvador se ubica en la posición 60, mientras que Estados Unidos ocupa la posición 12. Este indicador es muy importante, ya que al tener una infraestructura de gobierno adecuada, mejoraría los niveles de crecimiento económico. Cabe señalar que dentro de las negociaciones del CAFTA, el aspecto de mejorar la transparencia de las Instituciones de gobierno y justicia, es uno de los objetivos que mas le interesan a Estados Unidos para la puesta en vigencia del CAFTA.

El Índice de Ambiente Macroeconómico, se refiere a la ausencia de inflación, equilibrio del presupuesto, un valor realista para el tipo de cambio, la habilidad de negocios y del Gobierno de obtener préstamos del mercado y la alta confianza que las Instituciones Financieras Gubernamentales le otorguen. En este Índice Estados Unidos ocupa la posición 7, mientras que El Salvador ocupa el lugar 47.

Cada uno de los indicadores anteriores, evidencia que El Salvador se encuentra en desventaja con respecto a Estados Unidos.

En cuanto al Índice de Desarrollo Humano (IDH), se evidencia una brecha significativa, debido a que las condiciones de vida de los habitantes de El Salvador son más vulnerables que las de los habitantes de Estados Unidos (Ver cuadro No. 8).

CUADRO No. 8
POSICIÓN DE ESTADOS UNIDOS Y EL SALVADOR CON RESPECTO AL ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO, PERIODO 2001-2005.

| Años | El Salvador | Estados Unidos |
|-------------|--------------------|-----------------------|
| 2001 | 95 | 6 |
| 2002 | 104 | 6 |
| 2003 | 105 | 7 |
| 2004 | 103 | 8 |
| 2005 | 104 | 10 |

Fuente: elaboración propia en base a los informes de Desarrollo Humano 2001, 2002, 2003, 2004, 2005.

La posición de El Salvador en términos de Desarrollo Humano (IDH) se ha mantenido en el rango 95-105 para el período 2001-2005 de un total de 170 países, mientras que Estados Unidos, se ha mantenido en el rango 6-10 para el mismo periodo y total de países.

Los indicadores que forman parte del Índice de Desarrollo Humano (IDH), muestran una clara diferencia en ambos países. El Índice de esperanza de vida para Estados Unidos fue de 0.87, mientras que el de El Salvador fue 0.76 para el año 2005, por que la esperanza de vida para Estados Unidos fue de 77 años y la de El Salvador de 71 años.

El Índice de educación para Estados Unidos y El Salvador fue de 0.97 y 0.76 respectivamente, debido a que la Tasa de Alfabetización de Adulto y la Tasa Bruta Combinada de Matriculación en primaria, secundaria y terciaria de Estados Unidos es mayor que la de El Salvador.

Otro de los Indicadores del IDH es el Índice del Ingreso, donde se expresa el ingreso per capita en términos del paridad del poder adquisitivo (PPA), el cual representó para Estados Unidos 0.99 y para El Salvador de 0.65 en el año 2005, debido a las enormes diferencias del ingreso PPA siendo \$37,562 y \$5,091 respectivamente.

Al calcular el PNUD el IDH en ambos países, se tiene que para Estados Unidos significó 0.944 y para El Salvador 0.722 para el año 2005(Ver cuadro No.9).

CUADRO No. 9
INDICADORES DE DESARROLLO HUMANO PARA ESTADOS Y EL SALVADOR
(AÑO 2005)

| | Índice de esperanza de vida | Índice de educación | Índice del ingreso | Índice de desarrollo humano (IDH) |
|-----------------------|------------------------------------|----------------------------|---------------------------|--|
| Estados Unidos | 0.87 | 0.97 | 0.99 | 0.944 |
| El Salvador | 0.76 | 0.76 | 0.65 | 0.732 |

Fuente: Elaboración Propia en base a datos del Informe sobre Desarrollo Humano 2005.

Como puede observar, las asimetrías económicas y sociales son muy grandes entre El Salvador y Estados Unidos. Pero las diferencias entre ambas economías en el marco del CAFTA no se limitan a las analizadas anteriormente. También hay asimetrías institucionales muy importantes como las diferencias en la calidad de las instituciones relacionadas con el comercio y la administración del acuerdo: desde aduanas, regulaciones e instituciones en materia de barreras técnicas, aspectos sanitarios y fitosanitarios, y mecanismos y procedimientos de compras gubernamentales, hasta los mecanismos de supervisión de

los mercados financieros así como las instituciones en materia de políticas ambientales y laborales. Así mismo, hay diferencias en el funcionamiento del Estado de derecho, los sistemas judiciales y las instituciones democráticas.⁵⁸

⁵⁸ Salazar-Xirinachs, José M. Op.Cit, P.4.

3.2 CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR AGROPECUARIO EN EL SALVADOR Y ESTADOS UNIDOS.

La agricultura en El Salvador se caracteriza por un importante grado de dualismo. Por un lado hay un sector agro empresarial moderno orientado a la exportación y por otro lado se encuentra un sector más tradicional, orientado al mercado interno en donde se encuentran los retos más importantes en términos sociales, políticos y de desarrollo.

El sector agropecuario tradicional de El Salvador incluye las actividades relacionadas al café oro, algodón, granos básicos, caña de azúcar, ganadería, avicultura, silvicultura, pesca, etc.⁵⁹

La agroindustria comprende los productos de carne, productos lácteos, productos elaborados de la pesca, productos alimenticios elaborados, bebidas, tabaco, etc.⁶⁰

Si bien el papel del sector es generar alimentos y productos agropecuarios y agroindustriales para apoyar el desarrollo económico, ofrece otras contribuciones al crecimiento económico nacional, ya que involucra al menos cinco elementos que reflejan el papel del sector en la Economía. Estos elementos son: produce alimentos de origen agropecuario y agroindustrial para uso doméstico y externo; absorbe mano de obra poco calificada que de otra manera quedaría en la desocupación; genera un flujo neto de capital para inversión en el resto de sectores; dinamiza el mercado interno como consecuencia de la demanda de los consumidores rurales por los productos y servicios provenientes del resto de sectores; y, provee de insumos a los demás sectores para que éstos puedan hacer crecer la economía.⁶¹

Para la economía estadounidense, el sector es esencial en cuanto produce gran variedad de cultivos y ganado; lo que le permite ser considerado el mayor productor y exportador de granos y productos agrícolas en el mundo. En general, "Este sector posee una balanza neta exportadora y proporciona al gobierno un instrumento de política exterior a través de la ayuda alimentaria al tercer mundo, la cual es un

⁵⁹ Ministerio de Agricultura y Ganadería, Oficina de Análisis de Políticas Agropecuarias. "Revalorización del Sector Agropecuario en El Salvador". P. 21.

⁶⁰ Idem.

⁶¹ Ibíd. Pgs. 21 y 22.

sistema de colocación de excedentes que mantienen los precios internos a los niveles deseados por la política macroeconómica”.⁶²

En este contexto, la importancia que tiene el sector agrícola para la economía estadounidense difiere de la economía salvadoreña, tanto en el nivel de producción, el empleo que genera, los principales productos, etc.

Una de las características fundamentales que diferencian al sector agrícola de El Salvador y Estados Unidos, es la proporción de la población que depende de él para subsistir. Para el año 2003 la población rural estadounidense fue de 58,180.0 miles de habitantes, representando un 20% de la población total, en cambio la población rural salvadoreña fue de 2,601.0 miles de habitantes, que representa el 39% de la población total. Así mismo, la población agrícola estadounidense ascendió a 5,944.0 miles de habitantes para el año 2003, representando el 2% de la población total, mientras que en El Salvador ésta representa el 30% de la población total (ver cuadro 10).

CUADRO No.10
NIVEL DE POBLACION DE EL SALVADOR Y ESTADOS UNIDOS, AÑO 2003
(EN MILES DE HABITANTES)

| Población para el año 2003 | El Salvador | Estados Unidos |
|---|--------------------|-----------------------|
| Población rural | 2,601.0 | 58,180.0 |
| Población agrícola | 2,014.0 | 5,944.0 |
| Población Económicamente Activa total | 2,881.0 | 150,008.0 |
| Población Económicamente Activa agrícola | 781.0 | 2,848.0 |

Fuente: Elaboración propia en base a la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO).

⁶² Secretaria de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de Argentina, “Perfiles de mercados”, www.sagpya.mecon.gov.ar.

De la Población Económicamente Activa total (PEA), en Estados Unidos solo un 1.8% de la población es absorbida por el sector agrícola, mientras que para El Salvador la situación es muy diferente, ya que este sector absorbe un 27% de su PEA para el año 2003. En este sentido, a pesar de su declinación, el sector agropecuario continúa siendo uno de los sectores más importantes para la economía y el desarrollo social de El Salvador.

El Salvador, se ha caracterizado por su dependencia de productos agroexportables como el café, azúcar, camarón, etc. Otros de sus principales productos son los granos básicos (maíz, arroz, frijoles), el sorgo, la carne vacuna y porcina, productos avícolas y productos lácteos⁶³ (Ver cuadro No.11).

CUADRO No. 11
PRINCIPALES PRODUCTOS DE ORIGEN AGROPECUARIO PRODUCIDO POR
EL SALVADOR, AÑO 2005.

| Productos | Producción (TM) |
|--------------------------------|-----------------|
| Café Verde | 78,510 |
| Maíz | 648,045 |
| Frijoles | 84,300 |
| Sorgo | 147,631 |
| Carne de Vaca | 22,324 |
| Leche de Vaca, Entera y Fresca | 412,602 |
| Cocos | 112,000 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de FAO.

Entre los productos agrícolas estadounidenses con mayores volúmenes de producción, se encuentran: Trigo, maíz y otros granos, frutas, verduras, algodón, carne de res, cerdos, avicultura, productos lácteos,

⁶³ Idem.

madera, pesca⁶⁴(Ver cuadro No.12). Como puede observarse, existe poca diferencia en los principales productos de origen agrícola pero si en los niveles de producción entre ambos países.

CUADRO No. 12
PRINCIPALES PRODUCTOS DE ORIGEN AGROPECUARIO PRODUCIDOS POR ESTADOS UNIDOS,
AÑO 2005

| Productos | Producción TM. |
|-------------------------------|-------------------|
| Maíz | 280,228,400 |
| Leche de Vaca, Entera, Fresca | 11,140,000 |
| Soja | 82,820,050 |
| Trigo | 57,105,550 |
| Frutas | 19,909,670 |
| Vegetales | 61,578,320 |
| Carnes de Res | 11,140,000 |
| Carne de Aves | 18,490,000 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de FAO.

La agricultura en Estados Unidos, se ha ido convirtiendo en agro empresas, debido a sus grandes dimensiones y carácter corporativo, lo cual le permite conservar la altísima protección contra mercados externos brindada por el gobierno.

Entre las ayudas internas más importantes que se dan a los subsectores considerados claves se encuentran: pagos compensatorios y fomento de las exportaciones. En cambio este tipo de ayudas internas no son otorgadas al sector agrícola salvadoreño, a pesar que su importancia económica y social es más relevante que para Estados Unidos.

⁶⁴ Central de Inteligencia de Estados Unidos (CIA)."The World Factbook".

3.3 RELACIONES COMERCIALES ENTRE ESTADOS UNIDOS Y EL SALVADOR.

3.3.1 BALANZA COMERCIAL.

Las relaciones comerciales de El Salvador con los países desarrollados dependen en gran medida de su participación en acuerdos comerciales bilaterales y unilaterales.

El comercio de El Salvador está concentrado desde el punto de vista tanto de las mercancías como de los mercados. Sus principales mercados de exportación son el de Estados Unidos, principalmente para los productos agrícolas y las prendas de vestir.

Dicha concentración puede atribuirse a que El Salvador goza de privilegios de entrada en franquicia en los Estados Unidos en virtud de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe. Así mismo, las zonas francas se han especializado en el montaje de prendas de vestir que se exportan a los Estados Unidos con arreglo al programa de montaje en el extranjero.

En lo que respecta a las importaciones, el mayor volumen de estas provienen de Estados Unidos al igual que las exportaciones.

Las importaciones de El Salvador procedentes de Estados Unidos muestra un comportamiento creciente en el periodo 2000-2005. El valor de estas para el año 2000 fue de 1,298.7 millones de dólares, aumentando a 1,526.4 millones de dólares para el año 2005, lo que significa un crecimiento del 17.5% (Ver cuadro No.13).

Por su parte, las exportaciones de El Salvador hacia Estados Unidos, han tenido un comportamiento fluctuante a lo largo de este período, alcanzando el máximo valor en el año 2000 que fue de 310.6 millones de dólares, disminuyendo para el año 2005 a 240.0 millones de dólares, lo que refleja una disminución significativa del -22.7% (Ver cuadro No. 13).

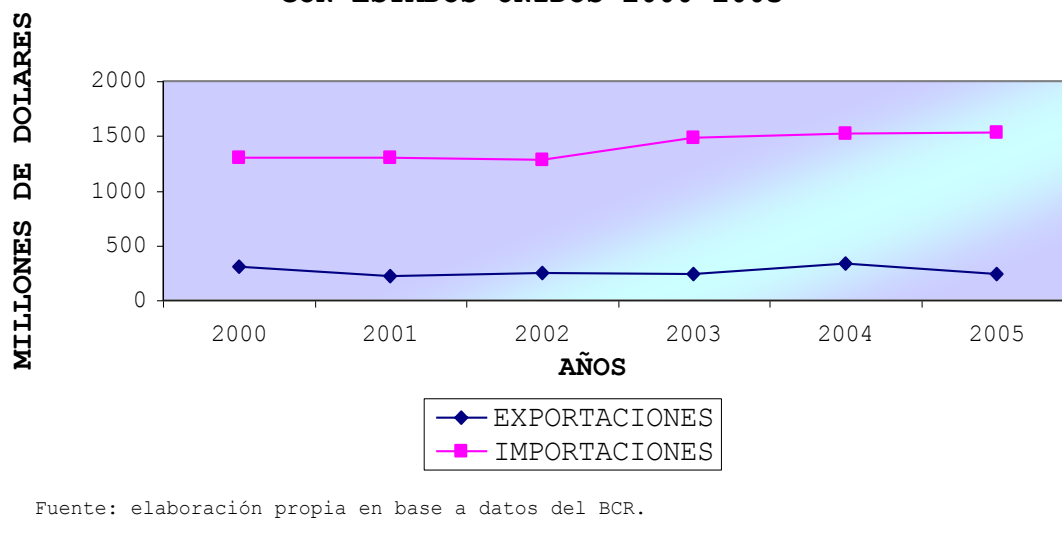
CUADRO No. 13
EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE EL SALVADOR CON ESTADOS UNIDOS, PERIODO 2000-
2005.
EN MILLONES DE US \$.

| AÑOS. | EXPORTACIONES | IMPORTACIONES | SALDO DE BALANZA COMERCIAL |
|-----------------|----------------------|----------------------|---------------------------------------|
| 2000 | 310.6 | 1,298.7 | -988.1 |
| 2001 | 223.1 | 1,301.9 | -1,078.8 |
| 2002 | 248.5 | 1,286.6 | -1,038.1 |
| 2003 | 239.9 | 1,482.1 | -1,242.2 |
| 2004 | 335.4 | 1,524.9 | -1,189.5 |
| 2005 | 240.0 | 1,526.4 | -1,286.4 |
| Promedio | 266.3 | 1,403.4 | -1,137.2 |

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

Como puede observarse en el cuadro No.13 las importaciones provenientes de Estados Unidos, han sido superiores a las exportaciones realizadas por El Salvador, por lo que el saldo de la balanza comercial de El Salvador es deficitario, con tendencia a crecer, en efecto el déficit se ha incrementado en estos cinco años aproximadamente en \$300 millones, más de las exportaciones del país en el 2005(Ver grafico No.6).

GRAFICO No 6
EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE EL SALVADOR
CON ESTADOS UNIDOS 2000-2005



3.3.2 BALANZA COMERCIAL AGROPECUARIA.

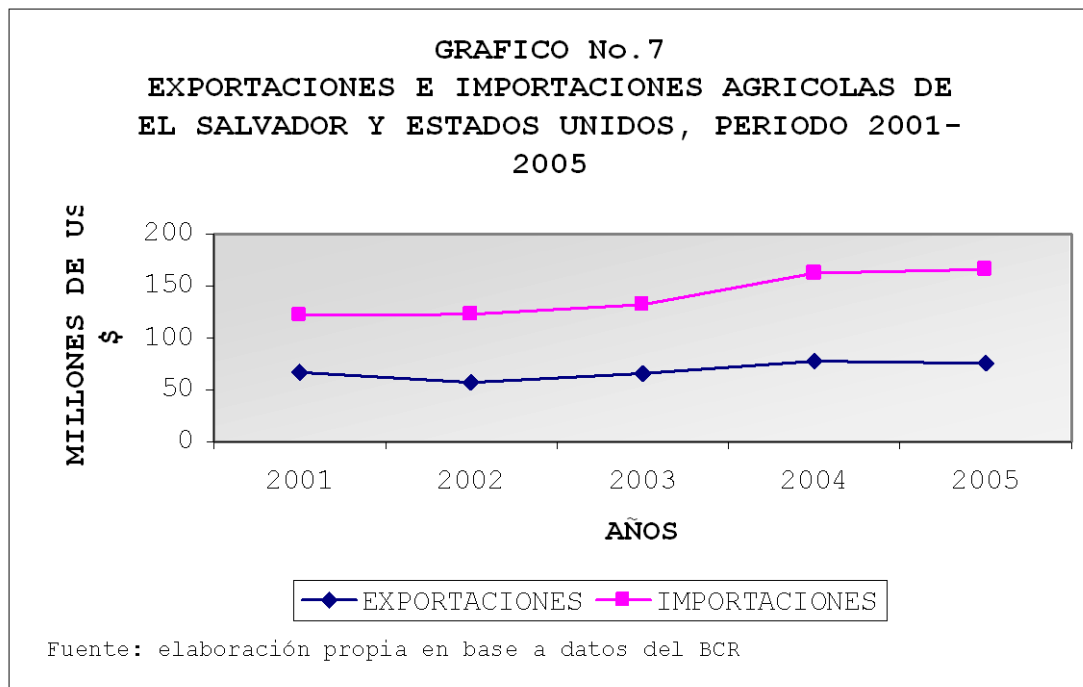
Los niveles de exportación de productos agrícolas que El Salvador realiza a Estados Unidos, son menores a las importaciones procedentes de Estados Unidos, lo cual indica que el país en el rubro de productos agrícolas es deficitario en su balanza comercial con Estados Unidos, al igual que en la balanza comercial total del país (Ver cuadro 14).

Las exportaciones agrícolas provenientes de los Estados Unidos prácticamente duplican las exportaciones de El Salvador a los Estados Unidos en este período con tendencia a incrementarse, tal como se puede apreciar en el siguiente cuadro y gráfico.

CUADRO No.14
EXPORTACIONES E IMPORTACIONES AGRICOLAS DE EL SALVADOR CON ESTADOS UNIDOS,
PERIODO 2001-2005
(EN MILLONES DE US \$)

| AÑOS | EXPORTACIONES | IMPORTACIONES | SALDO DE BALANZA COMERCIAL |
|-----------------|----------------------|----------------------|-----------------------------------|
| 2001 | 66.7 | 121.9 | -55.2 |
| 2002 | 56.9 | 123.1 | -66.2 |
| 2003 | 66.0 | 132.3 | -66.3 |
| 2004 | 77.6 | 162.3 | -84.7 |
| 2005 | 75.7 | 166.3 | -90.6 |
| Promedio | 57.2 | 117.7 | -60.4 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR.



Entre los principales productos agrícolas exportados a Estados Unidos en orden de importancia están: café el cual asciende a un valor de \$50.9 millones, caña de azúcar con \$35.4 millones y Hortalizas con \$2.6 millones (Ver cuadro No. 15).

CUADRO No. 15
PRINCIPALES PRODUCTOS AGROPECUARIOS EXPORTADOS A
ESTADOS UNIDOS, AÑO 2005
(EN MILLONES DE US \$)

| Exportaciones agrícolas más importantes | Valor |
|--|-------|
| Café, incluso tostado o descafeinado | 50.9 |
| Caña de Azúcar | 35.4 |
| Hortalizas | 2.6 |
| Productos cárnicos | 1.2 |
| Frijoles (judías, porotos, alubias, frijoles) (Vigna spp., Phaseolus spp.) | 1.1 |
| Total | 91.2 |

Fuente: elaboración propia en base a datos del BCR.

En cuanto a las importaciones de productos agrícolas de Estados Unidos, se puede observar que las frutas representan el principal producto importado de Estados Unidos, teniendo un valor de \$9.4 millones, seguido por los productos lácteos, productos cárnicos y hortalizas (Ver cuadro No. 16).

CUADRO No. 16
PRINCIPALES PRODUCTOS AGROPECUARIOS IMPORTADOS DE
ESTADOS UNIDOS, AÑO 2005
(EN MILLONES DE US \$)

| Productos importados | Valor |
|-----------------------------|--------------|
| Frutas | 9.4 |
| Productos Lácteos | 5.1 |
| Productos Cárnicos | 3.5 |
| Hortalizas | 59.4 |
| Total | 77.4 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR.

CAPITULO IV

CARACTERIZACIÓN DEL SUB-SECTOR AVICOLA SALVADOREÑO Y ESTADOUNIDENSE.

4.1 CARACTERÍSTICAS GENERALES.

La avicultura es una actividad que se practica a escala mundial, siendo los principales productos la carne de pollo y los huevos. La carne de pollo posee una serie de características que la hacen apetecida por los consumidores, entre ellas se encuentra su valor nutritivo, ya que en contenido de proteína es equiparable a la carne roja, pero es fácilmente digerible y contiene una serie de elementos entre los que se encuentran vitaminas y minerales; otra característica que la hace atractiva es su bajo precio en comparación a las carnes de mamíferos.⁶⁵

Los huevos han sido un alimento para el ser humano desde tiempos remotos, siendo los de gallina los que han ocupado un lugar primordial, esto se debe a su alto valor nutritivo, sabor, versatilidad en la cocina, fácil acceso, etc. En la actualidad, constituye uno de los rubros pecuarios de mayor importancia en la alimentación humana a nivel mundial, lo que provoca que las producciones nacionales en la mayoría de países se destinen a satisfacer la demanda interna, quedando para el mercado internacional solamente volúmenes marginales y excedentarios.

La producción avícola de El Salvador, se clasifica en dos tipos: Comercial y familiar. La primera se realiza con fines netamente comerciales y la segunda como un medio de subsistencia de las familias campesinas.⁶⁶

La producción comercial se caracteriza por la utilización de líneas genéticas especializadas, uso de tecnología avanzada, suministro de alimentos balanceados y una alta producción por ave. La avicultura

⁶⁵ Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO). "Perspectivas alimentarias. Junio y Abril 2005".

⁶⁶ Ministerio de Agricultura y Ganadería, Oficina de Políticas y Estrategias. "Informe de Coyuntura Julio-Diciembre 2005". P. 100.

comercial se divide en diferentes áreas de actividad productiva: postura, engorde, reproducción de ponedoras y reproducción de engorde.

En el país existen alrededor de 1,500 granjas de las cuales aproximadamente el 42.1% son granjas de gallinas ponedoras, el 50.1% explotan pollo de engorde, el 0.2% reproductoras ponedoras, el 2% reproductoras para engorde y el resto son de doble actividad.

Los departamentos que concentran la mayor proporción de granjas son por orden de importancia: La Libertad, Santa Ana, San Salvador, Cuscatlán, Ahuachapán, Chalatenango y Usulután (Ver mapa No. 1).

MAPA No. 1



| Departamento | Granjas | |
|--------------|---------|-----------|
| | Engorde | Ponedoras |
| Ahuachapán | 82 | 23 |
| Santa Ana | 42 | 33 |
| Sonsonate | 38 | 22 |
| Chalatenango | 58 | 5 |
| La Libertad | 117 | 188 |
| San Salvador | 35 | 55 |
| Cuscatlán | 38 | 167 |
| La Paz | 8 | 22 |
| Cabañas | 35 | 18 |
| San Vicente | 4 | 8 |
| Usulután | 18 | 57 |
| San Miguel | 33 | 38 |
| Morazán | 8 | 25 |
| La Unión | 2 | 8 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Por otro lado, la producción avícola familiar, se caracteriza por utilizar aves de bajo potencial genético, sin especialización, con poco o nulo uso de tecnología y bajas producciones. La avicultura familiar se realiza con fines de autoabastecimiento de alimentos y para comercializar los excedentes.

Uno de los aspectos más importantes en el desarrollo de la avicultura ha sido el mejoramiento genético. Hay diversos tipos de razas avícolas especializadas, las cuales se han derivado de la manipulación genética distinguiéndose razas de postura y de producción de carne. Mediante este tipo de mejoramiento, el ciclo productivo de pollo de engorde se ha podido reducir de 14 semanas a menos de 8 semanas. Además del mejoramiento genético, los aspectos de sanidad y contenido nutricional de los alimentos proporcionados a las aves, son áreas claves en el éxito de esta industria.⁶⁷

⁶⁷ Información brindada por Lic. Carlos Molina Gerente General de la Asociación de Avicultores de El Salvador (AVES).

La investigación y los avances tecnológicos son factores determinantes en el crecimiento de la avicultura. Las principales áreas de investigación y desarrollo en este campo son⁶⁸ : Genética animal, salud y nutrición, tecnología de la producción y tecnología de procesamiento.

En relación a los dos primeros puntos, los esfuerzos se han centrado en la forma de prevenir enfermedades en las aves.

En cuanto a la tecnología de la producción (biotecnología), se ha utilizado para mejorar la alimentación, nutrición y el cuidado de la salud. Por ejemplo, mediante el desarrollo de enzimas que incrementen la utilización de los nutrientes contenidos en los alimentos, así como proveer soluciones a problemas de salud mediante el desarrollo de mejores técnicas de diagnóstico, vacunas y mejorar la resistencia a enfermedades mediante aves seleccionadas genéticamente.

Así mismo, el desarrollo tecnológico en el procesamiento de las aves es cada vez de mayor importancia como factor de competitividad. Fundamentalmente las nuevas tecnologías se han dirigido a la automatización de los procesos. Por ejemplo, métodos alternativos de alimentación y disponibilidad de agua para las aves. Además, la automatización también se ha dirigido a minimizar y eliminar la intervención directa de los trabajadores.

El sub-sector avícola salvadoreño es uno de los pocos rubros agropecuarios del país que muestra reconversión productiva. Así en general, las granjas han tecnificado la producción a niveles de rendimiento internacional. Es decir, se han comprado equipos modernos, equipos de matanza de pollos, se han mejorado los rastros implementando sistemas para la transformación de embutidos, etc. De igual forma, se tienen sistemas de genética que permiten obtener pollitos en un lapso de un día, todo ello ha permitido un sustancial aumento en la productividad y en la producción.⁶⁹

La producción avícola de Estados Unidos se caracteriza por la explotación Broiler, que es un tipo de ave de ambos sexos cuyas características principales son su rápida velocidad de crecimiento y la formación de unas notables masas musculares, principalmente en la pechuga y las patas, lo que le confiere un

⁶⁸ Idem.

⁶⁹ Op.Cit. "Informe de coyuntura". P.96

aspecto "redondeado", muy diferente del que tienen otras razas o cruces de la misma especie, explotadas.⁷⁰

El corto período de crecimiento y engorde del broiler,- unas 6 ó 7 semanas - lo ha convertido en la base principal de la producción masiva de carne aviar de consumo habitual, además de ser considerada como una carne nutritiva, barata y fácil de producir.⁷¹

Sin embargo, la producción avícola industrial, tiene otras especializaciones como las aves de postura (producción de huevos para consumo humano); crianza y desarrollo de aves de reemplazo; y granjas de producción e incubación.

Para el comercio de carne de pollo de origen Estadounidense, los trozos de pollo son diferentes a las pechugas, alas y pollos enteros. Esta definición se refiere a vísceras, piernas, perniles, muslos, patas y algunas partes del ala, entre otras piezas. Esta clasificación obedece a la estructura de consumo en este país, que se basa principalmente en la pechuga.

La producción de pollo en Estados Unidos se concentra en los Estados de la costa Este y en algunos de la zona centro Este del país. Estados Unidos es el principal productor de huevos y de carne avícola a escala internacional, además de que es el principal fabricante de medios vinculados a la producción con alta tecnología de punta en este mercado.

El sector avícola estadounidense, posee una infraestructura productiva en cuanto a materiales de construcción de granjas, naves, bebederos, impermeabilizadores y aislamiento de techos, ventilación y otros avances de la tecnología en la prevención de enfermedades en las aves como: la vacuna Marek, específicamente para un tipo de enfermedad aviar, y la vacuna cuádruple dirigida a la protección contra enfermedades aviares como: Gumboro, New Castle, Bronquitis y Retrovirus que no poseen otros países.

Existen varias enfermedades que amenazan a la avicultura en ambas regiones, siendo las principales: el Newcastle y la Influenza Aviar.

⁷⁰Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA). "La Industria del Pollo para carne". P. 15.

⁷¹ Idem.

Los virus de la Influenza Aviar son clasificados por una combinación de dos grupos de proteínas: las proteínas H, de las cuales existen 16 (H1-H16), y las proteínas N, de las cuales existen 9 (N1-N9). Los tipos de Influenza Aviar también están divididos en dos formas: la forma poco patogénica (LP, siglas en inglés) y la forma altamente patogénica (HP, siglas en inglés)⁷².

La Gripe Aviar poco patogénica ha existido en los Estados Unidos desde los primeros años de 1900. Ésta causa que las aves se enfermen y puede ser fatal para algunas de ellas. Estos tipos de la enfermedad no presentan ninguna amenaza seria para la salud de los humanos.

La Gripe Aviar altamente Patogénica es usualmente fatal para las aves y se propaga más fácilmente. Esta es el tipo que actualmente se ha detectado en partes del sureste de Asia y en el este de Europa. Este tipo de Gripe Aviar ha contagiado a personas en el sureste de Asia, muchas de estas personas tenían contacto directo y extenso con las aves infectadas.

La Gripe Aviar altamente Patogénica ha sido detectada tres veces en los Estados Unidos: en 1924, 1983 y 2004.

La Gripe Aviar altamente Patogénica se puede propagar desde las aves a las personas como resultado de un contacto directo y extenso con aves infectadas. Existe gran preocupación sobre la salud pública debido al potencial de este virus a mutar o cambiar a una forma que pueda contagiarse de persona a persona.

En El Salvador, se ha determinado que el tipo de Influenza Aviar que se ha presentado ha sido de baja patogenicidad, lo cual ha permitido mantener bajo control la enfermedad.⁷³

⁷² Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA). "La Gripe Aviar". P. 2.

⁷³ Datos proporcionados por la Dirección de Sanidad Vegetal y Animal del Ministerio de Agricultura y Ganadería.

4.2 IMPORTANCIA ECONÓMICA.

El sub-sector avícola es uno de los más importantes por su contribución al PIB Agropecuario en ambas economías, ya que para El Salvador la participación del sub-sector avícola en el PIB agropecuario para el año 2005 fue del 15% siendo el más importante y para Estados Unidos del 10.7%⁷⁴.

El aporte del sub-sector avícola al PIB de ambas economías para el año 2005, reflejan la importancia económica de dicho sub-sector, ya que para Estados Unidos representó el 2.3% y para El Salvador el 1.7%.⁷⁵ El valor de la producción avícola de huevos y carne de pollo, es superior al valor de la producción de frijol y arroz, más del 62% de la producción de carne consumida proviene del sub-sector avícola.⁷⁶ Otro elemento significativo en la dinámica del subsector avícola es la generación de empleo, ya que para Estados Unidos el sector avícola genera aproximadamente 237,000 empleos directos⁷⁷, y para El Salvador 8,500 empleos directos⁷⁸.

Dicho sub-sector, también es importante en la seguridad alimentaria de los países, por ser una de las principales fuentes de alimentación a más bajo precio.

4.2.1 NIVELES DE PRODUCCIÓN Y EXPORTACIONES.

La carne de pollo es un rubro que se produce en todo el mundo, sin embargo un 53% de la producción mundial se concentra en cuatro países: EEUU (24%), China (15%), Brasil (11%) y México (3%). El resto es producido por un gran número de países, la mayoría de las cuales dedica su producción a su mercado interno. (Ver cuadro No 17)

⁷⁴ Ministerio de Agricultura y Ganadería, Oficina de Políticas y Estrategias. Informe de Coyuntura Julio-Diciembre 2005. P. 11. y Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA).

⁷⁵ Idem.

⁷⁶ Ministerio de Agricultura y Ganadería. Oficina de Políticas y Estrategias. "Informe de coyuntura" Abril 2003.

⁷⁷ Según información del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA).

⁷⁸ Según información de la Asociación de Avicultores Salvadoreños (AVES).

CUADRO No. 17
PRINCIPALES PAÍSES PRODUCTORES DE CARNE DE POLLO
AÑO 2001 (EN MILES TM/AÑO).

| Países | Producción |
|----------------------|-----------------|
| Estados Unidos | 13,981.0 |
| China | 8,755.0 |
| Unión Europea | 6,161.0 |
| Brasil | 5,900.0 |
| México | 1,861.0 |
| Japón | 1,200.0 |
| Tailandia | 1,117.0 |
| Canadá | 917.0 |
| Total Mundial | 56,944.0 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO).

Según la FAO, pese al aumento en los costos de los piensos⁷⁹ y a la caída de los precios, lo cual ha reducido los márgenes de comercialización, se espera que la producción de carne de aves continúe creciendo, sobre todo en los principales países exportadores, como EEUU, Brasil, La Unión Europea y China; que absorben aproximadamente dos terceras partes de la producción mundial de carne de aves (Ver cuadro No. 17).

El principal productor de huevos a nivel mundial es China, quien junto con EEUU que ocupa el segundo lugar, produce el 47.8% de la producción. Otros productores importantes son: Japón, La Federación Rusa y la India.⁸⁰

La producción de carne de pollo y huevos en Estados Unidos, ha mantenido una tendencia al alza, en el periodo 2000-2005, representando una producción de carne de pollo de 31,740 millones de libras y 84,744

⁷⁹ Piensos: alimento seco que se da al ganado en la cuadra o en el establo. Pequeño Larousse Ilustrado. 1991. P. 803.

⁸⁰ Op. Cit. "Informe de coyuntura" Abril 2003. P. 47.

millones de huevos para el año 2000, experimentándose un incremento porcentual para el año 2005 de 11% para carne de pollo y de 7% para huevos con respecto al año 2000. (Ver cuadro No.18)

CUADRO No. 18
PRODUCCIÓN DE CARNE DE POLLO Y HUEVOS EN ESTADOS UNIDOS,
PERIODO 2000-2005

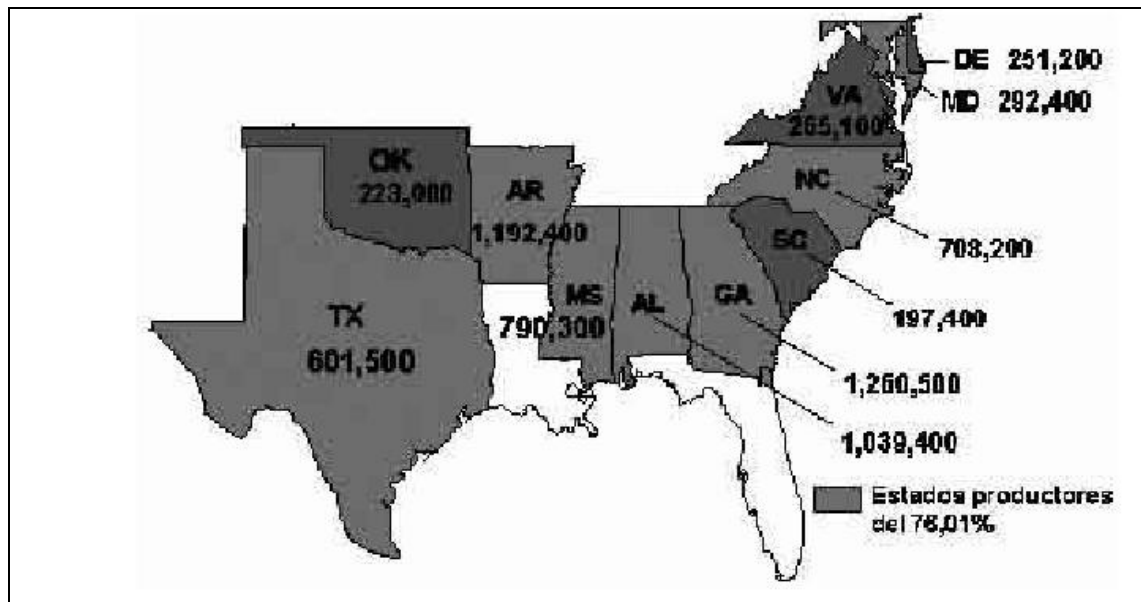
| Año | Carne de pollo (Millones de libras) | Huevos (Millones de unidades) |
|-----------------|--|--|
| 2000 | 31,740 | 84,744 |
| 2001 | 31,453 | 86,244 |
| 2002 | 32,442 | 87,216 |
| 2003 | 32,901 | 87,276 |
| 2004 | 34,220 | 89,076 |
| 2005 | 35,244 | 90,360 |
| Promedio | 33,000 | 87,486 |

Fuente: Elaboración propia con base a datos de Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA).

La producción de carne de pollo en Estados Unidos se concentra en un grupo de estados del este caso de Delaware, al sur en la Costa Atlántica, en Georgia se extiende a Alabama, Mississippi, Arkansas y Texas. En el año 2002 estos Estados produjeron más del 80% de pollo producido en Estados Unidos. En los estados de Georgia (GA), Arkansas (AR), Alabama (AL), Mississippi (MS), Carolina del Norte (NC), Texas (TX) Maryland (MD), se crió en 2003, el 76% de pollo de engorde estadounidense.⁸¹ (Ver mapa No. 2)

⁸¹ Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Corporación Colombia Internacional. Precios Internacionales. Publicación No. 69 .

MAPA No.2 : PRINCIPALES ESTADOS PRODUCTORES DE CARNE DE POLLO EN ESTADOS UNIDOS EN EL AÑO 2003 (MILES DE ANIMALES CRIADOS).



Fuente: Servicio Nacional de Estadísticas Agrícolas de los Estados Unidos (NASS)

El pollo se comercializa por su peso en kilos de las siguientes formas: pollo entero (incluye vísceras, patas y cabeza), pollo limpio (no incluye vísceras, patas ni cabeza), pollo en partes (se divide en diferentes porciones como muslos, pechugas, alas y vísceras).

Las exportaciones de carne de pollo y huevos en Estados Unidos para el período 2000-2004 han tenido un comportamiento ascendente a excepción del año 2002, que representó un valor de \$1,359.2 millones para carne de pollo y \$222.7 millones para huevos, siendo este el único año que registró una disminución en las exportaciones avícolas(Ver Cuadro No.19). En términos porcentuales las exportaciones de carne de pollo y huevo para este periodo se han incrementado en 12.8% y 41.0% respectivamente.

CUADRO No.19
EXPORTACIONES DE CARNE DE POLLO Y HUEVOS DE ESTADOS UNIDOS, PERIODO 2000-2004
(EN MILLONES US \$).

| Años | Carne de pollo | Huevos |
|-----------------|-----------------------|---------------|
| 2000 | 1,565.4 | 217.0 |
| 2001 | 1,816.3 | 227.6 |
| 2002 | 1,359.2 | 222.7 |
| 2003 | 1,517.4 | 242.1 |
| 2004 | 1,765.6 | 305.9 |
| Promedio | 1,604.8 | 243.1 |

Fuente: Elaboración propia con base a datos de Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA).

La producción de carne de pollo en El Salvador, ha mantenido una tendencia creciente a lo largo del período 2000-2005. Para el año 2000 la producción de carne de pollo fue de 165.6 millones de libras y para el 2005 ésta ascendió a 217.0 millones de libras, lo que significa un incremento en términos absolutos de 51.4 millones de libras y en términos relativos de 23.7%.

La producción de huevos en El Salvador, ha mostrado un comportamiento variable a lo largo del periodo 2000-2005, ya que para los años 2000 y 2001 la producción se mantuvo constante, experimentando un aumento significativo de 84,000 huevos para el año 2002, cayendo la producción para los años 2003 y 2004, recuperándose levemente con un incremento de 1,000 huevos para el año 2005 (Ver cuadro No.20).

CUADRO No. 20
PRODUCCIÓN DE CARNE DE POLLO Y HUEVOS EN EL SALVADOR,
PERIODO 2000-2005.

| Año | Carne de pollo (Millones de libras) | Huevos (Millones de unidades) |
|-----------------|--|--------------------------------------|
| 2000 | 165.6 | 1,103.0 |
| 2001 | 161.1 | 1,103.0 |
| 2002 | 170.8 | 1,187.0 |
| 2003 | 186.5 | 1,164.2 |
| 2004 | 202.6 | 1,145.7 |
| 2005 | 217.0 | 1,146.0 |
| Promedio | 183.9 | 1,141.5 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Asociación de Avicultores de El Salvador (AVES).

El destino de las exportaciones de carne de pollo y huevos de El Salvador, es principalmente a los países de Guatemala y Honduras, siendo Guatemala el país al que se exporta mayor cantidad de la producción avícola, debido a que existe libre comercio con esta nación, siguiendo en orden de importancia Honduras, con el cual se tiene libre comercio pero con ciertas restricciones de tipo sanitario en lo que respecta a la entrada de productos avícolas.

Las exportaciones de productos avícolas a los países de Nicaragua y Costa Rica son restringidas, actualmente no se están realizando exportaciones hacia esos países.

El comportamiento del valor de las exportaciones de carne de pollo y huevos de El Salvador para los años 2000-2004, presenta un comportamiento variable, ya que para los años 2001-2002, se registró una disminución debido principalmente a los graves problemas de orden sanitario que se presentaron con Honduras y Guatemala, que son los principales destinos de las exportaciones salvadoreñas.

Posteriormente, para los años siguientes, las exportaciones de carne de pollo y huevos se han ido recuperando levemente; sin embargo, no han sido tan significativas como lo fueron en el año 2000 que presentaron el valor máximo de exportaciones siendo \$9,226,140 para carne de pollo y \$9,703,555 para huevos (Ver cuadro No. 21).

CUADRO No. 21
EXPORTACIONES DE CARNE DE POLLO Y HUEVOS DE EL SALVADOR, PERIODO 2000-2004
EN US \$

| Años | Carne de pollo | Huevos |
|-----------------|-----------------------|------------------|
| 2000 | 9,226,140 | 9,703,555 |
| 2001 | 3,550,853 | 6,048,963 |
| 2002 | 2,444,432 | 3,787,098 |
| 2003 | 3,280,394 | 4,418,713 |
| 2004 | 3,337,882 | 2,808,833 |
| Promedio | 4,367,940 | 5,353,432 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Asociación de Avicultores de El Salvador (AVES).

Tal como se describió anteriormente, Estados Unidos al ser uno de los principales productores de carne de pollo y huevos en el mundo registra unos niveles de producción y exportación de carne de pollo y huevos superiores a los niveles producidos y exportados por El Salvador, representando esto una importante asimetría entre ambos.

Lo anterior se ve reflejado en que para Estados Unidos la producción para el 2005 de carne de pollo y de huevos fue de 35,244 millones de libras y de 90,360 millones de huevos, superando en 161 veces la producción de carne de pollo de El Salvador que fue de 217.0 millones de libras y en 79 veces la producción de huevos de El Salvador que fue de 1,146.0 millones de huevos.

En lo que respecta al comercio de los productos avícolas, también es notable la diferencia entre ambos países, ya que Estados Unidos superó, para el año 2005, 529 veces las exportaciones de carne de pollo de El Salvador y en 109 veces las exportaciones de huevos.

4.2.2 EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS.

Los precios internacionales de los productos básicos, mantuvieron una tendencia a la baja en los últimos años influenciado por la reducción del crecimiento de la economía mundial. El precio de la carne de pollo no fue la excepción, ya que desde 1994 el comportamiento de los precios internacionales fue descendiendo hasta el año de 2001. Para el año de 2002 la tendencia se revierte aumentando los precios, según la FAO por la reducción en los volúmenes cosechados de importante materia primas para la alimentación animal, como trigo, maíz amarillo y soya, que debido a problemas climáticos en países como EEUU provocaron significativas reducciones en las existencias e influyeron en el incremento de los precios.

En el mercado de EEUU, la venta de pollo está centrada fundamentalmente en la pechuga y ala, siendo la primera la de mayor demanda, por lo que las demás partes del pollo en general son exportadas a otros países. EEUU es uno de los pocos países en el mundo donde se paga un precio superior por las pechugas de pollo, lo que permite que se vendan las piernas y muslos a precios inferiores.

Los precios de la carne de pollo por libra, han tenido un comportamiento variable a lo largo del periodo 2000-2005 oscilando entre \$0.248 libras en el año 2004 y \$0.393 libras en el 2001.

Los precios de los huevos por docena, han tenido un comportamiento descendiente a excepción del año 2003, el cual representó el mayor precio siendo este de \$0.87 por docena. (Ver cuadro No. 22)

CUADRO No. 22
PRECIO DE LA CARNE DE POLLO Y HUEVOS EN EL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS,
PERIODO 2000-2005

| Año | Precio de carne de pollo | Precio de huevos |
|-----------------|---------------------------------|-------------------------|
| | (\$/Libra) | (\$/Docena) |
| 2000 | 0.336 | 0.689 |
| 2001 | 0.393 | 0.671 |
| 2002 | 0.305 | 0.670 |
| 2003 | 0.346 | 0.879 |
| 2004 | 0.248 | 0.821 |
| 2005 | 0.268 | 0.670 |
| Promedio | 0.316 | 0.733 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA).

El precio de la carne de pollo en El Salvador ha mantenido una tendencia a la baja hasta el año 2004, siendo para este año de \$0.91 libra, registrándose un aumento de \$0.06 libra para el año 2005.

Por su parte, los precios de los huevos no han variado en el periodo 2000-2003, aumentando un centavo cada año hasta el 2005. (Ver cuadro No.23)

CUADRO No.23
PRECIO DE LA CARNE DE POLLO Y HUEVOS EN EL MERCADO DE
EL SALVADOR, PERIODO 2000-2005

| Año | Carne de pollo | Huevos |
|-----------------|-----------------------|--------------------|
| | (\$/Libra) | (\$/Docena) |
| 2000 | 1.00 | 1.08 |
| 2001 | 0.97 | 1.08 |
| 2002 | 0.97 | 1.08 |
| 2003 | 0.91 | 1.08 |
| 2004 | 0.91 | 1.20 |
| 2005 | 0.97 | 1.32 |
| Promedio | 0.96 | 1.14 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Asociación de Avicultores de El Salvador (AVES).

Las causas del comportamiento descendente de los precios de la carne de pollo y de los huevos, pueden asociarse a la reducción de los costos de producción, relacionado al hecho de que una de las principales materias primas para la alimentación de las aves, como es el maíz amarillo goce de preferencias arancelarias por medio de una cuota que el Gobierno otorga a los avicultores condicionada a la compra local de sorgo.

Los datos presentados anteriormente, reflejan que los precios de la carne de pollo y huevos en Estados Unidos son menores a los de El Salvador, ya que para el año 2005, los precios de carne de pollo y huevos de Estados Unidos fueron de 0.268 y 0.67 dólares respectivamente, mientras que para El Salvador fueron de 0.97 y 1.32 dólares respectivamente, superando en forma significativa El Salvador a Estados Unidos en 0.70 y 0.65 dólares respectivamente.

Esta diferencia de precios entre ambos países pone en desventaja a El Salvador, ya que es difícil que con este nivel de precios sus productos avícolas puedan ser competitivos en los mercados internacionales, privilegiándose de esta manera a los productos avícolas estadounidenses que presentan precios bajos en los mercados internacionales, siendo estos compensados con los altos precios internos, principalmente en la pechuga de pollo.

4.2.3 COSTOS DE PRODUCCIÓN.

El costo variable de producción en El Salvador es superior al costo de Estados Unidos en lo que se refiere a la producción de pollo, en efecto los costos de alimentación, la mano de obra, insumos y la producción de pollo para 1995 se presentan a continuación:

CUADRO No. 24
COSTOS VARIABLES COMPARATIVOS EN LA PRODUCCIÓN DE POLLO,
AÑO 1995
(US \$ POR LIBRA)

| Países | Indicador | Rubros de Costos | | | | Total Costo Variable |
|----------------|-----------|------------------|----------|--------------|-------|----------------------|
| | | Alimento | Pollitos | Mano de obra | Otros | |
| Estados Unidos | costo | 0.16 | 0.038 | 0.036 | 0.023 | 0.257 |
| | % | 60.30 | 14.80 | 14.00 | 8.90 | 100.00 |
| El Salvador | costo | 0.382 | 0.049 | 0.024 | 0.020 | 0.475 |
| | % | 80.50 | 10.30 | 5.10 | 4.10 | 100.00 |

Fuente: USDA Poultry Report y Asociación de Avicultores de El Salvador (AVES).

Los costos de la alimentación en la industria avícola, son los que tienen mayor incidencia para ambos países. En Estados Unidos el alimento (principalmente maíz y soya) representa aproximadamente el 60.3% de los costos de producción y para El Salvador, representa el 80.5%, siendo estos 20.2% mayor que los de Estados Unidos.

Con respecto al costo de pollitos, los costos incurridos por las granjas en los Estados Unidos son inferiores a los de El Salvador, ya que estos costos son US \$0.038 libra y US \$0.049 libra respectivamente.

En relación con el costo de la mano de obra, se puede observar que para Estados Unidos representa un peso relativo dentro de los costos variables del 14%, mientras que para El Salvador representa un 5.1%, es decir 2.75% veces menor para El Salvador.

A pesar que los costos de mano de obra en El Salvador son menores que en Estados Unidos, al comparar el total de costos variables se puede observar que El Salvador supera en \$0.218 los costos de Estados Unidos por lo que, con unos costos de producción tan altos de \$0.475 por libra, se dificulta competir con Estados Unidos, el cual produce con un costos 0.257 por libra.

4.3 INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AVÍCOLAS.

Las exportaciones se han convertido en un instrumento para que las empresas expandan sus mercados y sus horizontes, ya que una empresa no orientada a la exportación no cumple con las exigencias y tendencias internacionales actuales.

La apertura comercial es cada vez más intensa y a diferencia de otros tiempos el mundo se ha convertido en uno abierto a las exportaciones e incursiones extranjeras.

Con la apertura de los mercados a la exportación y el fomento a las empresas nacionales para sostener un progreso en la economía, el gobierno se da a la tarea de crear incentivos a las exportaciones que respondan a tales necesidades, orientando, brindando asesoría, recursos financieros, exenciones fiscales, etc. e incluso la reducción de trabas burocráticas para impulsar el crecimiento de las exportaciones.

Estos incentivos a las exportaciones son beneficios otorgados por el Estado a fin de facilitar la competitividad a los exportadores, mediante la suspensión o devolución del pago de aranceles u otros sobre aquellos bienes o insumos que importan para luego incorporarlos a la producción nacional, para ser colocado posteriormente en mercados Internacionales.

En este sentido, Estados Unidos otorga una serie de programas de incentivos a las exportaciones de productos avícolas, como los siguientes⁸²:

⁸² Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA).

- **PROGRAMA DE AMPLIACION DE LAS EXPORTACIONES AGRICOLAS (EEP).**

Este programa fue aprobado en 1985 con el objetivo de contrarrestar las prácticas comerciales injustas de otros países. Ha sido ampliado con respecto a su objetivo original y ha pasado a subsidiar las exportaciones agrícolas en general.

Bajo este programa, los exportadores de Estados Unidos reciben subsidios cuando comercializan productos en países definidos como aquellos donde las ventas de Estados Unidos no hayan existido, hayan sido desplazadas, reducidas o amenazadas por la competencia con otras exportaciones subsidiadas.

Este programa, administrado por Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) y por el Servicio Agrícola Extranjero (FAS), es usado para ayudar a los productores agrícolas, los procesadores y exportadores a mejorar el acceso de mercados externos.

Los bonos otorgados por este programa solamente están disponibles cuando el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) anuncia una iniciativa EEP operacional para un bien o bienes específicos. Los bienes elegibles para una iniciativa EEP son: arroz, carne de aves congelada, huevos y aceite vegetal.

- **PROGRAMA DE CREDITO PARA LA GARANTIA DE LAS EXPORTACIONES.**

La Corporación de Crédito de Bienes (CCC), del Departamento de Agricultura, administra el Programa de Crédito para la Garantía de las Exportaciones, con el objetivo de financiar comercialmente las exportaciones de los productos agrícolas de Estados Unidos.

Este programa permite que los exportadores de Estados Unidos reciban su pago, mientras el importador le paga posteriormente a la institución que otorgo el crédito. En este sentido, permite que las exportaciones no se detengan por falta de liquidez en el país importador y a la vez garantizan al exportador la venta de su producto.

- **PROGRAMA DE ACCESO A MERCADOS.**

El Programa de Acceso al Mercado (MAP) usa fondos de la Corporación de Crédito de Bienes (CCC) del Departamento de Agricultura de Estados Unidos para ayudar en la creación, expansión y mantenimiento de los mercados externos para los productos agrícolas Estadounidenses.

Este programa se inició para financiar actividades promocionales, investigación de mercado y asistencia técnica para la producción agrícola de Estados Unidos. El programa promueve los productos mediante seminarios, ferias comerciales y demostraciones, siendo la carne de pollo uno de los productos cubiertos por este programa.

También existe el Programa de Desarrollo de Mercados Externos (FMD), que al igual que el anterior, usa fondos de la Corporación de Crédito de Bienes (CCC) del Departamento de Agricultura de Estados Unidos, para ayudar en la creación, expansión y mantenimiento a largo plazo de los mercados de exportaciones para los productos agrícolas de Estados Unidos.

Estas ayudas internas unidas a las subvenciones que reciben los productores de los Estados Unidos, ocasionan de acuerdo a las industrias Centroamericanas que los precios de venta en el mercado internacional de los muslos y piernas de pollo se cotizan por debajo de los costos de producción nacionales.

En El Salvador no existen incentivos específicamente para las exportaciones de productos avícolas; sin embargo, existen una serie de programas de apoyo a las exportaciones como las siguientes:⁸³

- **COMBATIR ACTIVAMENTE EL FRAUDE COMERCIAL Y LA COMPETENCIA DESLEAL.**

⁸³ Ministerio de Agricultura y Ganadería. "Política Agropecuaria. Gestión Agraria Nacional 1999-2004". Pgs. 9-10.

Se ha formado la Comisión Interministerial de Comercio Agropecuario, integrada por funcionarios de los Ministerios de Economía, de Agricultura y Ganadería, y de Hacienda. La Comisión tiene entre sus principales funciones orientar y asesorar a los afectados por subfacturación, dumping, subsidios, incumplimiento de normas de origen, y cualquier otra práctica en contra del principio de competencia leal.

Adicionalmente, con el Ministerio de Hacienda, el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) ha implementado el Sistema de Información de Precios Internacionales de Productos Agropecuarios, para establecer el “precio usual de competencia” para las importaciones y detectar posibles subfacturaciones o subvaluaciones.

- **ABRIR NUEVOS MERCADOS PARA LOS PRODUCTOS AGROPECUARIOS SALVADOREÑOS.**

El Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) apoya las gestiones del Ministerio de Economía para consolidar los tratados comerciales actualmente bajo negociación, participando directamente en las fases de preparación y negociación. Asimismo, el MAG apoya el diseño de una estrategia de negociaciones futuras, incluyendo criterios para escoger socios comerciales potenciales, el desarrollo de consultas previas al compromiso de negociaciones, programación de preparaciones para dichas negociaciones, y el establecimiento de un equipo especializado dedicado exclusivamente a la administración de los tratados consignados.

- **FONDOS ESPECIALES PARA LOS PRODUCTORES.**

El Gobierno apoya con los fondos especiales para el beneficio de productores agrícolas y no agrícolas del sector rural, tales como el Fondo de Crédito para el Medio Ambiente (FOCAM), el cual promueve actividades productivas de conservación del medio ambiente, y el Fideicomiso Especial de Desarrollo Agropecuario (FEDA), destinado a financiar inversiones a mediano y largo plazo de diferentes actividades agropecuarias. Ambos programas proporcionan condiciones preferenciales a los usuarios, y actualmente

se están revisando los lineamientos de otorgamiento de financiamiento para que estos fondos sean más accesibles.

Además, se apoya al sector agropecuario por medio de fondos para el refinanciamiento de los saldos insolutos de los afectados por fenómenos naturales, como el Fondo de Financiamiento para el Sector Agropecuario (FINSAGRO).

Todo lo anterior demuestra, que existe una diferencia en el nivel de apoyo que el Estado brinda al sector avícola en ambos países, ya que Estados Unidos cuenta con una serie de programas dirigidos al fomento de las exportaciones avícolas, con los que no se cuenta en El Salvador, debido a que el Estado en este país únicamente brinda ciertos programas de apoyo a los productores, que no pueden ser incluidos en la categoría de incentivos, provocando con ello una desventaja competitiva de los productores salvadoreños con respecto a los de Estados Unidos.

A lo largo del capítulo, se han descrito las características generales del subsector avícola salvadoreño y estadounidense para establecer las diferencias existentes entre ambos países afectando esto sus niveles de competitividad.

Como se hizo referencia anteriormente, en los factores de competitividad de la Industria Avícola (el nivel de producción, exportaciones, precios y costos de producción), Estados Unidos presenta una notable ventaja competitiva con respecto a El Salvador, en términos de costos de producción, precios de los productos, niveles de producción y exportaciones al resto del mundo, constituyéndose de esta manera su sector avícola en una industria altamente competitiva.

El Salvador, al presentar desventaja en términos de producción, exportaciones, costos de producción y precio en su Industria Avícola, se ubica en una posición desfavorable, en la cual no puede ser competitivo en el comercio internacional con respecto a Estados Unidos.

CAPITULO V

PERSPECTIVAS DEL SUB-SECTOR AVÍCOLA SALVADOREÑO CON LA ENTRADA EN VIGENCIA DEL TRATADO DEL LIBRE COMERCIO CA-EEUU-RD (CAFTA).

5.1 ACUERDOS PARA EL SUB-SECTOR AVÍCOLA SALVADOREÑO EN EL MARCO DEL CAFTA.

Durante todo el proceso de negociación del TLC con los Estados Unidos, sub-sectores como los granos, lácteos, avícolas, porcicultura, entre otros, expresaron en diversas ocasiones al gobierno sus preocupaciones y temores ante una apertura comercial inmediata a la entrada en vigencia del acuerdo.

En vista de las asimetrías se acordaron programas de desgravación no lineales de largo plazo y adicionalmente, se establecieron mecanismos de transición especiales de protección, para que su incorporación al libre comercio atendiera la sensibilidad particular de cada producto.

Estos mecanismos son⁸⁴:

- Cuotas de importación, que se determinaron para cada producto con base en las cifras históricas de comercio de los últimos 3 años;
- Requisitos de desempeño, permitiendo mantener las condiciones actuales en El Salvador que otorga beneficios cero arancel, siempre que se compre producto nacional; tales requisitos, obedecen a los convenios privados de comercialización, pactados entre los productores y la agroindustria nacional, con los que se garantiza la compra de dicha producción nacional. Los productos que se benefician de tales requisitos son: carne de cerdo, maíz blanco, maíz amarillo, arroz en granza y también arroz precocido;

⁸⁴ Op. Cit "Documento explicativo de las negociaciones del TLC entre CA. RD. Y EEUU". P. 5.

- Salvaguardia Agrícola Especial -SAE-, que consiste en el cobro de un arancel adicional al arancel preferencial, por el incremento en las importaciones de un producto agrícola determinado, a efecto de evitar un daño a la industria nacional. Esta Salvaguardia se activa automáticamente (no requiere proceso administrativo de investigación) siempre que se supere el volumen establecido en el TLC y podrá ser aplicada durante el programa de desgravación. Los productos a los que se aplica son: carne de cerdo, lácteos, fructuosa, frijoles, sorgo, arroz, aceites, pollo y algunas carnes procesadas.

El derecho a aplicarla solamente lo tienen los países de Centroamérica; salvo para el caso de lácteos y maní que también la puede aplicar los Estados Unidos. Se acordó que en el año 14 se establecerá la “Comisión de Revisión Agrícola” para evaluar los efectos de la liberalización del comercio bajo el TLC, pudiéndose extender en el tiempo la aplicación de la SAE.

El sub-sector avícola fue uno de los que lograron consensuar posiciones con sus homólogos de Centroamérica y los Estados Unidos. El resultado final alcanzado para la carne de pollo se detalla en los siguientes apartados.

5.1.1 DESGRAVACIÓN ARANCELARIA.

Según las disposiciones incluidas en la Lista Arancelaria de El Salvador, expresadas de acuerdo con los términos del Arancel Centroamericano de Importación, el cual incluye el Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), la carne de pollo se ha clasificado como la categoría de desgravación P.⁸⁵

Los aranceles sobre las mercancías originarias incluidas en las disposiciones de la categoría de desgravación P se mantendrán en su tasa base durante los años uno al diez. A partir del 1 de enero del año once, los aranceles se reducirán en 8.25 por ciento de la tasa base y por un 8.25 por ciento adicional de la tasa base cada año hasta llegar al año 14. A partir del 1 de enero del año 15, los aranceles se reducirán en un 16.75 por ciento adicional de la tasa base y un 16.75 por ciento adicional de la tasa base

⁸⁵ Ministerio de Economía. Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos. “Notas Generales. Lista Arancelaria de la República de El Salvador. Anexo 3.3” .

hasta llegar al año 17, y dichas mercancías quedarán libres de aranceles a partir del 1 de enero del año 18⁸⁶(Ver cuadro No.25).

CUADRO No.25
DESGRAVACION ARANCELARIA PARA LA CARNE DE POLLO EN EL SALVADOR.

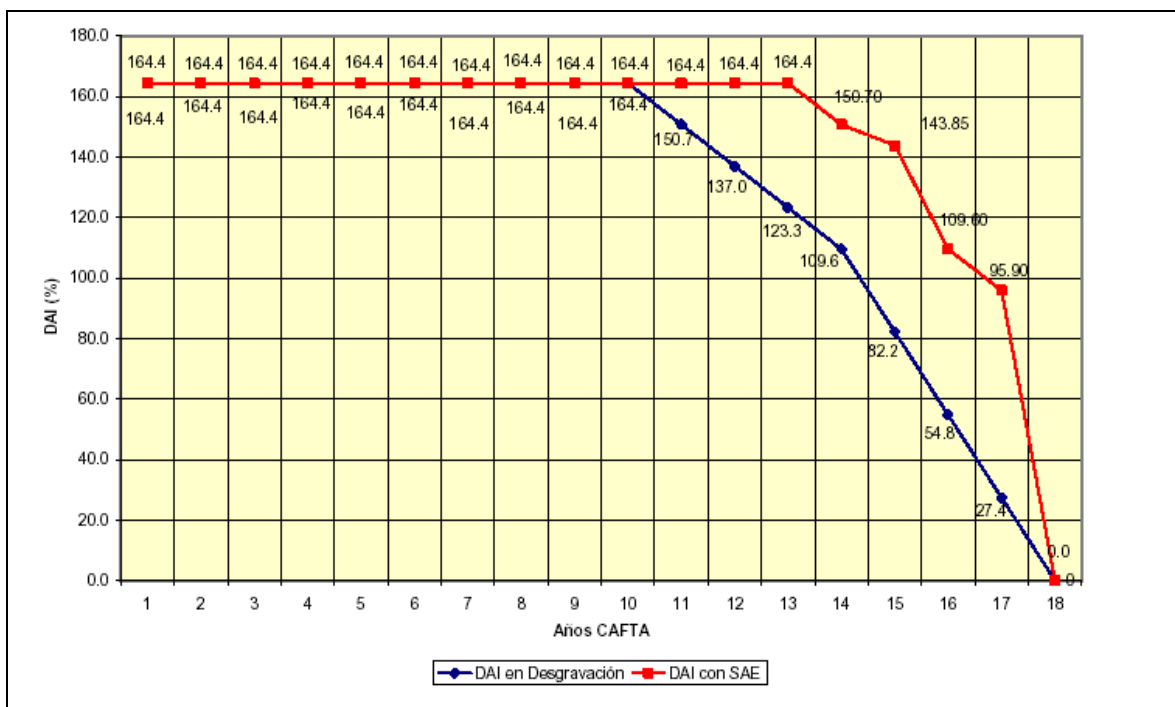
| Año. | Volumen de Cuota (TM) | Arancel fuera de cuota |
|-------------|------------------------------|-------------------------------|
| 1 | 0 | 164.4 |
| 2 | 0 | 164.4 |
| 3 | 464 | 164.4 |
| 4 | 928 | 164.4 |
| 5 | 1,391 | 164.4 |
| 6 | 1,855 | 164.4 |
| 7 | 2,319 | 164.4 |
| 8 | 2,783 | 164.4 |
| 9 | 3,247 | 164.4 |
| 10 | 3,711 | 164.4 |
| 11 | 4,174 | 150.7 |
| 12 | 4,638 | 137 |
| 13 | Pendiente | 123.3 |
| 14 | Pendiente | 109.6 |
| 15 | Pendiente | 82.2 |
| 16 | Pendiente | 54.8 |
| 17 | Pendiente | 27.4 |
| 18 | Ilimitado | 0 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Agricultura y Ganadería de El Salvador.

⁸⁶ Idem.

Se consolidó frente a los EEUU un arancel de 164.4% para las partes de pollo, que es el techo arancelario para el pollo en El Salvador, según los compromisos en la Organización Mundial del Comercio (OMC), este arancel será la base de la desgravación arancelaria. (Ver Gráfico No.8)

GRAFICO No. 8
DESGRAVACIÓN DE LOS DERECHOS ARANCELARIOS DE IMPORTACIÓN Y LOS
DERECHOS ARANCELARIOS DE IMPORTACIÓN CON SALVAGUARDIA AGRÍCOLA
ESPECIAL PARA CARNE DE POLLO.



Fuente: Documento Explicativo de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, Republica Dominicana y Estados Unidos.

Por otro lado, todos aquellos productos bajo la Categoría Mecánicamente Deshuesados (CDM), quedaron en acceso inmediato, es decir cero arancel a la entrada en vigencia del TLC. De esta manera se atendió la solicitud de la industria embutidora de El Salvador que usa la CDM como materia prima en la elaboración de embutidos. El pollo entero se desgravará en diez años.

5.1.2 CUOTAS DE EXPORTACIÓN.

La administración de las cuotas de exportación de pollo, estarán a cargo de una compañía de exportación o “Export Training Company”, la cual será instituida y regida bajo las leyes de EEUU, donde también tendrá su sede. Será autosuficiente y los ingresos que provengan de los costos de la licencia de exportación, serán destinados para la asistencia y mejoramiento de programas avícolas en Centroamérica y los EEUU.

Por medio de la misma, se asignarán los montos de cuotas que sean solicitados por los exportadores de los EEUU, y se certificará el tipo de mercancía que sea exportada a fin de que se aplique los aranceles preferenciales adecuados y se eviten actos desleales. Atendiendo a los aspectos de transparencia, el sistema de otorgamiento de licencias, será por medio de subastas públicas en forma trimestral.

Finalmente, las partes acordaron que en el año nueve de entrada en vigencia del acuerdo, sostendrá una reunión de balance sobre el desarrollo de estos mecanismos.⁸⁷

La cuota en El Salvador iniciará en el año tercero de vigencia del Tratado con un volumen de 464 toneladas métricas. En el año 12 la cuota llegará a 4,638 toneladas métricas. Del año 13 al 18 la cuota equivaldría al 5% de la producción nacional, lo que garantiza que el mercado no se inunde por la cuota. (Ver Cuadro No. 26)

⁸⁷ Ministerio de Agricultura y Ganadería. “Resultados y Perspectivas del Sector Agropecuario en el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de América”. P.12.

CUADRO No. 26
CUOTA DE EXPORTACION DE CARNE DE POLLO PARA EL SALVADOR

| AÑO | Cantidad (TM) |
|------------|-----------------------|
| 1 | 0 |
| 2 | 0 |
| 3 | 464 |
| 4 | 928 |
| 5 | 1,391 |
| 6 | 1,855 |
| 7 | 2,319 |
| 8 | 2,783 |
| 9 | 3,247 |
| 10 | 3,711 |
| 11 | 4,174 |
| 12 | 4,638 |
| 13-17 | Pendiente |
| 18 | Ilimitado |

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Agricultura y Ganadería de El Salvador.

5.1.3 SALVAGUARDIA ESPECIAL.

Las medidas de salvaguardia se refieren a los derechos arancelarios adicionales que un país puede imponer cuando experimenta un incremento de las importaciones y/o una disminución en los precios de importación que causen o amenacen causar daño a una rama de la producción nacional.

En el proceso de negociación, los negociadores agrícolas de Centroamérica insistieron que los sectores agropecuarios centroamericanos, especialmente los relacionados con la seguridad alimentaria, como la carne de pollo, necesitaban de una Salvaguardia Agrícola Especial (SAE) que les garantizara protección y amparo, ante un potencial aumento de las importaciones de carne de pollo provenientes de los Estados Unidos.

El período de aplicación de la SAE para la carne de pollo es de 18 años iniciando el año 11 y se activa cuando las importaciones alcanzan el volumen de la cuota de pollo de ese año más 30%.

Los aranceles aplicados cuando se activa la salvaguardia son los siguientes⁸⁸:(Ver Cuadro No. 27)

- En los años 1 al 14, se agrega el 100% de la diferencia entre el arancel correspondiente al Programa de Desgravación y La Nación Más Favorecida (NMF).
- En los años 15 al 16, se agrega el 75% de la diferencia entre el arancel correspondiente al Programa de Desgravación y el NMF.
- En el año 17, se agrega el 50% de la diferencia entre el arancel correspondiente al Programa de Desgravación y el NMF.

⁸⁸ *Ibíd.* P. 12.

CUADRO No.27**SALVAGUARDIA AGRÍCOLA ESPECIAL A APLICAR EN LA CARNE DE POLLO DE EL SALVADOR**

| Año | Volumen de activación (TM) | Arancel a aplicar (%) |
|------------|-----------------------------------|------------------------------|
| 1 | 0 | 164.4 |
| 2 | 0 | 164.4 |
| 3 | 603 | 164.4 |
| 4 | 1,206 | 164.4 |
| 5 | 1,808 | 164.4 |
| 6 | 2,412 | 164.4 |
| 7 | 3,015 | 164.4 |
| 8 | 3,618 | 164.4 |
| 9 | 4,221 | 164.4 |
| 10 | 4,824 | 164.4 |
| 11 | 5,426 | 164.4 |
| 12 | 6,029 | 164.4 |
| 13 | Pendiente | 164.4 |
| 14 | Pendiente | 164.4 |
| 15 | Pendiente | 143.9 |
| 16 | Pendiente | 137 |
| 17 | Pendiente | 95.9 |
| 18 | 0 | 0 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Agricultura y Ganadería de El Salvador.

5.1.4 MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS.

En el apartado sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) del tratado, todos los países reconocen sus derechos y obligaciones contraídos en la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Asimismo, se estableció un Comité de Asuntos Sanitarios y Fitosanitarios para servir como un foro de consulta para cualquier problema de MSF entre los países, coordinar cooperación en el tema, y revisar los avances en la resolución de problemas de MSF entre los países. Se acordó que el foro apropiado para la resolución formal de problemas de MSF es la OMC, pero para facilitar el proceso, el Comité puede servir como un foro de consulta⁸⁹.

En el contexto de las negociaciones también se formó un Grupo de Trabajo de MSF, el cual no fue un grupo de negociación sino un foro para buscar la resolución de problemas sanitarios existentes entre Centroamérica y los Estados Unidos, así como mejorar el conocimiento de los sistemas sanitarios de las partes.

Para asegurar un mejor acceso para los productos salvadoreños al mercado estadounidense, así como otros mercados extranjeros, a la misma vez que se garantiza una protección de la sanidad animal y vegetal nacional, la Dirección General de Sanidad Vegetal y Animal del MAG está en un proceso de reestructuración.⁹⁰

El comercio de productos avícolas está regulado en primer término por las disposiciones generales que para ello define la Oficina Internacional de Epizootias (OIE – para medidas de sanidad animal). Esta oficina ha clasificado las enfermedades en dos grupos, de acuerdo a las características epidemiológicas de las enfermedades de los animales.⁹¹

Las enfermedades de la Lista A, son las que tienen un impacto más directo en el comercio internacional, ya que son las que presentan un gran poder de difusión y especial gravedad, que pueden extenderse más

⁸⁹ Op. Cit, “Resultados y Perspectivas del Sector Agropecuario en el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de América”. P.23.

⁹⁰ Idem.

⁹¹ Gitli, Eduardo y Arce Randall, Villalobos Eliana. “Centroamérica y el comercio internacional de productos avícolas”, UNCTAD, Agosto 2001, P. 13.

allá de las fronteras nacionales, cuyas consecuencias socioeconómicas y sanitarias pueden ser graves y cuya incidencia en el comercio internacional de animales y productos pecuarios es importante.

La Influenza Aviar altamente patógena y la enfermedad de Newcastle, son males que atacan a las aves y que se encuentran en esta lista. De ahí la importancia de que los países estén libres de Newcastle si quieren comerciar productos avícolas.

La lista B designa las enfermedades transmisibles que se consideran importantes desde el punto de vista socioeconómico y/o sanitario a nivel nacional y cuyas repercusiones en el comercio internacional de animales y productos de origen animal son considerables.⁹²

Uno de los desafíos fundamentales que la industria avícola y el comercio internacional de estos productos tendrá que hacer frente para su desarrollo, es el cumplimiento de medidas zoosanitarias, dado que en algunos casos esas medidas pueden dejar de establecerse de forma legítima y pasar a convertirse en barreras encubiertas al comercio. Por tanto, el debate surgido alrededor de este tema es si en algunos casos las mismas tienen intentos de proteccionismo a la producción doméstica, ya que el acceso a mercados está cada vez más condicionado al cumplimiento de normas de este tipo.⁹³

Uno de los requisitos fundamentales para poder realizar exportaciones de productos avícolas (aves vivas, su carne y subproductos), a Estados Unidos es estar declarado como país libre de Newcastle. Para poder gozar de este estatus los países deben pasar por un proceso considerablemente largo, ya que envuelve una serie de etapas de trabajo conjunto e individual con personas de instituciones gubernamentales competentes (Ministerio de Agricultura y Ganadería – MAG), los sectores empresariales involucrados, así como el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) mediante el Servicio de Inspección de Salud Animal y Vegetal (APHIS).⁹⁴

El control zoosanitario de los productos de origen animal es importante debido a que algunas de las enfermedades se pueden transmitir por medio de la carne, y no únicamente de animales vivos. En el caso

⁹² Ibid. P. 14.

⁹³ Idem.

⁹⁴ USDA. Food Safety and Inspection Service,. “Importing Meat and Poultry to the United States: A guide for Importers and Brokers”.

avícola, la transmisión por medio de la carne, no se produce necesariamente porque el virus de, por ejemplo, el Newcastle permanezca en la carne, sino porque en el procesamiento de este producto, este puede estar sujeto a contaminación con el virus. Además, los procesos de refrigeración ayudan a que el mismo no pierda su capacidad de transmisión, a pesar de no encontrarse en un organismo vivo.⁹⁵

En este sentido, la existencia de medidas de carácter zoo-sanitario para el comercio de productos avícolas a nivel centroamericano y con Estados Unidos, es un reflejo de una situación generalizada para muchos productos agrícolas y animales.

Las restricciones existentes para la importación de productos avícolas son básicamente enfocadas hacia la protección de la salud humana y de los animales, sin embargo, el cumplimiento de los requerimientos sanitarios y fitosanitarios, implica incrementos importantes en los costos del producto final, lo que también puede afectar la competitividad de sus exportaciones, y podría restringir el acceso a ciertos mercados.

Por lo tanto, el apoyo técnico y financiero de los países desarrollados, podría ayudar a alivianar la carga financiera que representa el cumplimiento de estos requerimientos. Sin embargo, en el marco actual del Acuerdo, la posibilidad de que se presente ayuda en esta dirección es muy restringida.

El Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, presenta desventajas para los países en desarrollo. En primer lugar, porque por lo general no cuentan con el personal técnico para atender el proceso de toma de decisiones a lo interno del Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, y esto hace que la mayoría de las propuestas sean las presentadas por los países desarrollados.⁹⁶

En segundo lugar, la capacidad institucional de los países en desarrollo se ve limitada por la escasez de recursos necesarios para cumplir con los requerimientos de exportación de ciertos productos, como el caso de los productos avícolas.⁹⁷

⁹⁵ Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA). www.usda.gov

⁹⁶ UNCTAD. "El problema zoonosológico del comercio de productos avícolas en Centroamérica". Pgs.14-15

⁹⁷ Idem.

Tercero, el apoyo técnico y financiero por parte de los países desarrollados, está condicionado al hecho de que estos países necesiten de nuevos abastecedores del producto, y no necesariamente cuando los países subdesarrollados quieran exportarlo.⁹⁸

Por tanto, si bien es cierto que las normas zoonositarias establecidas para el comercio de productos avícolas entre El Salvador y Estados Unidos, presentan una justificación científica, también es cierto que no existe ningún elemento que garantice que estas medidas no se conviertan en obstáculos no arancelarios al comercio del producto.

5.2 REQUISITOS PARA EXPORTAR PRODUCTOS AVÍCOLAS SALVADOREÑOS HACIA ESTADOS UNIDOS.⁹⁹

Las importaciones de aves vivas y carne de aves de Estados Unidos son reguladas por el “Food Safety and Inspection Service” (FSIS) mediante el Acta de Inspección de Productos Avícolas.

Estas regulaciones requieren que las importaciones de aves vivas pasen por etapa de cuarentena, y que la carne de aves sea saludable, sana, adecuada para el consumo humano, y debe cumplir con todos los estándares, reglas y regulaciones que apliquen a los productos domésticos similares.

Las importaciones deben provenir de plantas y países aprobados para exportar a Estados Unidos, y se debe contar con aprobación previa del etiquetado.

El Procedimiento para importar carne y pollo a los Estados Unidos como primer requisito para exportar productos avícolas a Estados Unidos se establece que la misma debe haber sido producida bajo

⁹⁸ Idem.

⁹⁹ USDA. Food Safety and Inspection Service,. “Importing Meat and Poultry to the United States: A guide for Importers and Brokers”.

estándares equivalentes a los de ese país, en aspectos relativos a seguridad, sanidad, y precisión en el etiquetado.

Las autoridades responsables de que estas medidas se cumplan son el Departamento de Agricultura y el Servicio de Inspección y Sanidad de los Alimentos (FSIS). El FSIS tiene autoridad para controlar productos como ganado, ovejas, cerdos, cabra, equinos, y todos los productos avícolas. Esto incluye todos los productos procesados que contengan más del 2-3 por ciento de carne de aves como materia básica.

Para poder exportar carne a los Estados Unidos es indispensable que tanto las plantas productoras como los países estén aprobados por las autoridades competentes de ese país. Para ser elegibles, el proceso envuelve una etapa de revisión de documentos y una revisión en el sitio. La revisión inicial se hace sobre las leyes y regulaciones del país, enfocándose en cinco áreas prioritarias de riesgo, como son contaminación, enfermedades, procesos, residuos y de fraudes económicos.

Si esta revisión resulta satisfactoria, en la siguiente fase un equipo técnico visita el país para una evaluación más exhaustiva de los equipos, laboratorios, programas de capacitación, los sistemas de inspección, esto es una revisión de las plantas.

Una vez concluida esta fase, si el FSIS juzga el sistema “equivalente” al de Estados Unidos, el país pasa a ser elegible para exportar carne de aves a los Estados Unidos.

Posteriormente se harán revisiones periódicas para asegurar la continuidad en la equivalencia de medidas entre ambos países.

Una vez que un país tiene la aprobación para exportar carne a los Estados Unidos, puede hacerlo pero se debe someter a los requisitos de inspección de importación. Uno de ellos es en relación con el etiquetado, en donde las inspecciones de importación exigen etiquetas tanto en los contenedores como a nivel de detalle del producto. Las etiquetas en estos últimos deben ser acordes con los requerimientos para los mismos productos domésticos.

Las plantas certificadas para exportar deben contar con aprobación del etiquetado antes de preparar el producto para exportación y las etiquetas deben ir en idioma inglés, e incluir: nombre del producto, número de establecimiento y país de origen, nombre y dirección del distribuidor o productor, contenido neto, lista de ingredientes y direcciones para la manipulación.

Los embarques grandes no necesitan aprobación anticipada, pero estos están sujetos a inspección en el puerto de entrada. Para los embarques de carne y pollo, el FSIS requiere i) un certificado original del país de origen indicando que el producto fue inspeccionado por el servicio de inspección nacional y que es elegible para exportar a Estados Unidos; ii) Reporte y Fórmula de inspección de importación (FSIS Form 9540-1).

Posteriormente mediante el Sistema de Información Automatizado sobre Importaciones, se examina si el país, la planta y el producto son elegibles para exportar a Estados Unidos. Los resultados generados por este programa pueden sugerir dos alternativas: a) que la inspección preliminar fue suficiente y no se necesita inspección adicional (casos con buen récord histórico), b) la segunda alternativa es una serie de inspecciones que incluyen comprobación del peso neto de los paquetes al detalle, examen de las condiciones del contenedor, examen de defectos en los productos, análisis de laboratorio sobre la composición de los productos, contaminación microbiológica, residuos, especies.

Para llevar a cabo este proceso, un determinado volumen del producto se selecciona al azar y es examinado por los inspectores de FSIS. Cuando las muestras son enviadas al laboratorio, el embarque se libera antes de obtener los resultados.

Sin embargo, si la planta tiene violaciones previas o se sospecha algún problema, el embarque se retiene hasta que las pruebas de laboratorio estén listas. Cuando un embarque pasa la inspección, cada contenedor es estampado con una marca oficial de inspección y posteriormente el producto puede ser comercializado en Estados Unidos.

A partir de este momento el producto recibe tratamiento como si fuera doméstico. Si en cambio, el embarque no cumple los requisitos mencionados, el contenedor se estampa con "U.S. Refused Entry", y debe ser reexportado, destruido (con la aprobación del FDA) o convertido en alimento para animales.

CAPITULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 CONCLUSIONES

Las principales conclusiones de la investigación son las siguientes:

1. El TLC suscrito entre Centroamérica, República Dominicana y los Estados Unidos (CAFTA) transformará la relación comercial entre Estados Unidos y El Salvador, ya que a través del mismo se pasará de un esquema de beneficios unilaterales, temporales y condicionados, a una realidad de reciprocidad y eliminación de condicionalidades unilaterales. Así mismo, con este tratado se eliminarán todas las barreras al comercio (arancelarias y no arancelarias) y a la inversión entre los países firmantes.
2. A pesar de la entrada en vigencia del CAFTA, no se ha generado el libre comercio entre ambos países, ya que las condicionalidades impuestas por Estados Unidos a través de las medidas sanitarias y fitosanitarias no permiten la libre entrada de productos salvadoreños en su mercado interno.
3. El grado de asimetrías existentes entre las economías de El Salvador y Estados Unidos conlleva a que CAFTA genere mayores costos que beneficios para El Salvador. Entre los costos de dicho tratado están: reducción de la participación en el mercado de empresas que compiten con importaciones; incremento de los costos del Sector Agrícola con la aplicación de las medidas sanitarias y fitosanitarias; aumento del déficit comercial resultado de los términos en los que se desarrolle el comercio entre las partes. Entre los beneficios están: aumento del comercio a través de un acuerdo permanente con el principal socio comercial; aumento de la demanda de los productos salvadoreños (étnicos); aumento de las exportaciones salvadoreñas; atracción de nuevas inversiones; mejoras en la eficiencia por la ampliación de la tecnología; creación de nuevos empleos, etc.

4. Las asimetrías de El Salvador y Estados Unidos, se observan en el Producto Interno Bruto per cápita, consumo e inversión per cápita. Para el período 2000-2005 el Producto Interno Bruto per cápita promedio en Estados Unidos fue 32 veces mayor que el de El Salvador. Así mismo, los niveles de consumo per cápita en ambas economías muestran significativas diferencias, ya que para el año 2005 el consumo per cápita de Estados Unidos fue 24 veces superior al de El Salvador. Caso similar sucede con la inversión per cápita, que para el año 2005 fue para Estados Unidos aproximadamente 25 veces mayor que en El Salvador. Las asimetrías existentes entre ambos países sitúan en una posición de desventaja a El Salvador, ya que al ser ésta una economía pequeña y por sus características económicas y estructurales, la vuelven más vulnerable a las fluctuaciones en los precios, la demanda externa y a los flujos financieros.
5. En el Producto Interno Bruto de El Salvador y Estados Unidos, el Sector Servicios es el que contribuye en mayor porcentaje. Para el período 2000-2005 la contribución promedio de dicho sector fue de 76.6% para Estados Unidos y de 60.7% para El Salvador. A pesar de ello, la contribución del Sector Agrícola es importante, dado que además de generar fuentes de empleo y fuentes de ingreso, es de vital importancia para la seguridad alimentaria de ambos países.
6. La proporción de la población que depende del Sector Agrícola para subsistir en Estados Unidos y El Salvador representa una característica fundamental que diferencia al Sector Agrícola de ambos países, ya que dicha proporción es mayor en El Salvador, debido a que el Agro ha desempeñado un papel importante en la economía, el cual se ha caracterizado por la dependencia de productos agroexportables como el café, algodón, azúcar, etc. Esto se demuestra en las estadísticas, que reflejan que para el año 2003 la proporción de la población rural que depende del Sector Agrícola para El Salvador fue de 77.4%, mientras que para Estados Unidos ésta representó un 10.2%.
7. Las relaciones comerciales entre El Salvador y Estados Unidos se han intensificado de manera distinta entre ambos países. En El Salvador, se ha dado un mayor nivel de importaciones procedentes de Estados Unidos con respecto a las exportaciones, lo cual ha dado como resultado un saldo deficitario en la balanza comercial que ha ido incrementándose año con año en el periodo de estudio.

8. La importancia del sub-sector avícola para El Salvador y Estados Unidos, se refleja en su contribución al Producto Interno Bruto Agropecuario (PIBA) y en el Producto Interno Bruto (PIB), así como también en la generación de empleo. Para el año 2005, la contribución del sub-sector avícola al PIBA de Estados Unidos y El Salvador fue de 10.7% y 15% respectivamente. En cuanto a su contribución al PIB, este fue de 2.3% y 1.7% para Estados Unidos y El Salvador, en ese mismo año. El dinamismo del sub-sector avícola de Estados Unidos y El Salvador, le ha permitido generar alrededor de 237,000 empleos directos y 8,500 empleos directos respectivamente. La importancia del sub-sector avícola en ambos países, no solamente se refleja en el ámbito económico, sino también en su papel de seguridad alimentaria al ser estos productos fuentes de bajo costo.
9. Las investigaciones y los avances tecnológicos son factores determinantes en el crecimiento y competitividad del sub-sector avícola. Los avances tecnológicos del sub-sector avícola de Estados Unidos, se han desarrollado en cuatro esferas: en la Genética animal, Salud y Nutrición, Tecnología de la Producción y Tecnología de Procesamiento. En cuanto a los avances tecnológicos del sub-sector avícola salvadoreño, este principalmente se enmarca en la tecnología de procesamiento, lo cual lo ubica en una posición de desventaja con respecto al sub-sector avícola estadounidense, ya que al poseer un mayor grado de desarrollo tecnológico, lo convierte en un sector altamente competitivo.
10. A pesar que la producción de carne de pollo y huevos en El Salvador ha ido incrementándose a lo largo de los años, al establecerse una relación comercial con Estados Unidos, se mantienen grandes diferencias en los niveles de producción con dicho país, ya que este es el principal productor avícola a nivel mundial, lo cual pone en desventaja al sub-sector avícola salvadoreño en el comercio con Estados Unidos, que se ve reflejado en los altos niveles de exportaciones de carne de pollo y huevos de Estados Unidos que superan en 529 veces las exportaciones de carne de pollo de El Salvador y en 109 veces las exportaciones de huevos al resto del mundo.
11. La eficiencia en los medios de producción del sub-sector avícola estadounidense, le permite ofrecer a precios más bajos la carne de pollo y huevos a sus consumidores. Así mismo, al ser este uno de los países en los que se paga un precio superior por la pechuga en su mercado interno, permite que las demás partes del pollo se puedan comercializar en otros países a bajos

precios, lo que pone en desventaja a la industria avícola salvadoreña para comercializar sus productos a nivel nacional e internacional, ya que sus precios son superiores a los de Estados Unidos.

12. El costo variable total en la producción de pollo por libra en El Salvador es de \$0.475 el cual supera en \$0.218 al costo Variable de Estados Unidos, que es de \$0.257 libra, siendo este un factor esencial que influye en los niveles de competitividad que puede obtener el sub-sector avícola para enfrentar los desafíos comerciales con la entrada en vigencia del CAFTA. El rubro de mayor significancia en los costos variables en ambos países es el de alimentación, que para Estados Unidos representa el 62.30% del total de costo Variable y para El Salvador el 80.50%.
13. Los incentivos que otorga Estados Unidos al sub-sector avícola, tienen como objetivo la ampliación a los mercados externos a través del aumento de sus exportaciones, por lo que existen una serie de programas como: el Programa de Ampliación de las Exportaciones Avícolas (EEP), Programa de crédito para la garantía de las exportaciones Y Programa de acceso a mercados. En El Salvador, únicamente se brindan ciertos programas de apoyo a los productores avícolas que no pueden ser incluidos dentro de la categoría de incentivos, provocándose de esta manera una desventaja entre los productores avícolas estadounidenses y los salvadoreños.
14. Dado la sensibilidad del subsector avícola salvadoreño en su incorporación al Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos se acordaron programas de desgravación no lineales y ciertos mecanismos de protección especiales. Entre estos mecanismos están: Cuota de Importación, Requisitos de Desempeño que otorga cero arancel a los productos nacionales y Salvaguardia Agrícola Especial que es un arancel adicional que se activa cuando la importación del producto avícola es mayor a la cuota establecida.
15. El proceso de desgravación arancelaria de los productos avícolas de El Salvador, con la entrada en vigencia del CAFTA, se clasificó dentro de la categoría P, las cuales mantendrán su tasa base, que actualmente es de 164.4%, durante los primeros diez años. A partir del 1 de enero del año 11 los aranceles se reducirán en 8.25% de la tasa base hasta llegar al año 14. A partir del año 15 los aranceles se reducirán en un 16.75% adicional de la tasa base hasta llegar

al año 17 y a partir del año 18 todas los productos avícolas importados de Estados Unidos tendrán cero aranceles. Así mismo, se estableció una cuota de exportación de carne de pollo para El Salvador, el cual iniciará en el año tercero con 464 toneladas métricas, aumentándose cada año hasta el año 18, en el cual el volumen de exportaciones avícolas estadounidenses hacia El Salvador será ilimitado, siendo estos algunos de los factores que ponen en riesgo la subsistencia de los productores nacionales, con la entrada en vigencia del CAFTA, al tener que enfrentarse con productores estadounidenses más competitivos.

16. Para poder realizar exportaciones de productos avícolas a Estados Unidos, es necesario el cumplimiento de medidas zoosanitarias impuestas por dicho país; sin embargo, el cumplimiento de estas medidas sanitarias y fitosanitarias conllevan a incrementos importantes en los costos de producción, lo que trae consigo el riesgo de afectar la competitividad de las exportaciones salvadoreñas, así como también podría restringir el acceso a ciertos mercados de estos productos. El cumplimiento de estas medidas reglamentadas en el CAFTA pueden convertirse en una barrera no arancelaria al comercio, ya que estas en ocasiones pueden establecerse de forma ilegítima.
17. Para el cumplimiento del Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, El Salvador no cuenta con el personal técnico que participe en el proceso de toma de decisiones en el comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, aunado a esto la débil capacidad institucional, no permite cumplir con los requerimientos de exportación establecido.

6.2 RECOMENDACIONES

En base a lo descrito anteriormente en el desarrollo de la presente investigación, se propone una estrategia dirigida a mejorar la competitividad del subsector avícola, a través del aumento del crédito al sector, de la inversión y la mejora en los canales de comercialización.

La estrategia se basa en el desarrollo de los siguientes aspectos:

- Facilitar el acceso al crédito para el sub sector avícola, con bajas tasas de interés y a largo plazo, provenientes de la Banca nacional y de Organismos Financieros Internacionales, orientados a la inversión en infraestructura y extensión de la asesoría técnica en todas las áreas de producción avícola, desde la producción hasta la comercialización y administración de las granjas, con el fin de mejorar la competitividad del sub sector avícola. Esta estrategia se podrá lograr con la organización de los pequeños avicultores, con el objetivo de facilitar a estos el cumplimiento de los requisitos que las Instituciones Bancarias exigen para otorgar créditos agrícolas, a través de las garantías complementarias.
- Establecer una política agropecuaria que proporcione las condiciones adecuadas a los avicultores salvadoreños, a fin de que facilite su transición hacia la competitividad, su integración a las cadenas productivas nacionales y su inserción en el mercado mundial, para ello se hace necesaria la inversión agrícola pública, principalmente en nuevos conocimientos y tecnología, para lograr la reconversión productiva del sector; establecer reglas tributarias adecuadas que garanticen equidad en las unidades productiva; establecer una política macroeconómica capaz de fomentar la inversión de capital dentro de un marco económico donde no exista regulación y control de los precios de los productos avícolas, sino que éstos sean establecidos por la oferta y la demanda.
- Promover un sistema de alianzas entre los productores avícolas e intensificar la industrialización o transformación, con el objetivo de aumentar el valor agregado de los productos avícolas.
- Promover alianzas estratégicas entre AVES, MAG, ENA, Universidades e Instituciones Privadas a fin de proporcionar asistencia técnica a los avicultores, mediante convenios que faciliten a dicho sector el

desarrollo de nuevas tecnologías, así como el mejoramiento de la capacidad de su personal, de manera que estos puedan mejorar la calidad de sus productos, reducir sus costos de producción y por tanto ser más competitivos que sus socios comerciales en los mercados internacionales. Así mismo, dichas alianzas revisarán periódicamente el perfil curricular de las Escuelas y Universidades que trabajan en el área avícola, con el objetivo de formar obreros y productores especializados en el manejo de aves, bajo un esquema modular teórico/práctico.

- Establecer un convenio de cooperación técnica entre el Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria (CENTA) y los avicultores nacionales, a través de AVES, en el que se capacite al personal de las granjas y a los productores en general.
- Lograr condiciones de acceso para los productos avícolas Salvadoreños en el mercado estadounidense, a través de ferias agrícolas que permitan dar a conocer la calidad de los productos avícolas y que a la vez fomenten el consumo de dichos productos para incrementar el comercio con Estados Unidos, con el fin de propiciar la generación de empleos y crecimiento económico para mejorar el nivel de vida de la población salvadoreña.
- Fortalecer a la Asociación de Avicultores de El Salvador (AVES), para que aproveche los apoyos de organismos externos e incluya apoyos para aumentar la producción y calidad del sub-sector, con el fin de prepararlo para hacer frente a los retos que impone la apertura comercial, específicamente en el marco de la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica- Estados Unidos - República Dominicana (CAFTA) y de esta manera alcanzar la competitividad para posicionarse de manera favorable en los mercados internacionales, principalmente en el de Estados Unidos.
- Fomentar en la población salvadoreña, el consumo de productos avícolas nacionales, a través de campañas de concientización que permitan destacar las cualidades explotables y la calidad de las granjas nacionales, para disminuir las importaciones de productos avícolas de Estados Unidos y mejorar la imagen de los productos avícolas nacionales frente a los importados de Estados Unidos.

- Coordinar acciones entre el MAG, AVES, Ministerio de Salud, Organismos Internacionales y asociaciones comunales, con el objetivo del establecimiento de una sólida asociación Gobierno-Sector Privado, a fin de apoyar a los pequeños avicultores en la mejora de su productividad mediante apoyos en su organización, creación de granjas comunales, transferencia de tecnología sobre el manejo de las granjas, maquinaria, infraestructura, higiene en el procesamiento de la carne de pollo, etc., para ofrecer competitividad a nivel internacional.
- Para desarrollar y mantener la competitividad a largo plazo del Sub Sector Avícola, es necesario actuar dentro de un proceso de planificación estratégica que permita sistematizar y coordinar los esfuerzos de las unidades que integran el Sector, para maximizar la eficiencia global a través de la obtención de la calidad total. Dentro del proceso de planificación se debe tener en cuenta el desarrollo de la competitividad interna y externa del sector. Para el logro de la competitividad interna se requiere de una mayor capacidad de organización de las empresas avícolas para obtener el máximo rendimiento de los recursos disponibles (recursos humanos, capital, materiales, ideas, etc.) y de los procesos de transformación. Para el desarrollo de la competitividad externa se requiere una mayor organización del Sub Sector Avícola en su totalidad, estimulando un mayor grado de innovación, dinamismo de la industria, estabilidad económica, para generar así la competitividad a largo plazo.

BIBLIOGRAFÍA

- "Administration to Proceed on Central America Trade Agreement" (USTR Zoellick asks Congress to help facilitate negotiations) US Department of State, International Information Programs. Washington Files.
- Begg, David y otros. "Economía". Sexta Edición, McGraw-Hill, año 2002.
- Caldentey del Pozo. "Estrategia de Desarrollo e Integración en Países en Desarrollo. El caso de América Latina", 2001. Instituto Español de Estudios Centroamericanos de la fundación ETEA para el desarrollo y la cooperación (IDECA).
- Calzada Falcón, Fernando. "Teoría del Comercio Internacional. Una Introducción". Primera Edición, Universidad Autónoma de México 1989.
- Carbaugh, Robert. "Economía Internacional". Sexta Edición, Editorial Thomson 1999.
- Central de Inteligencia de Estados Unidos (CIA). "The World Factbook".
- Chacholiades, Miltiades. "Economía Internacional". Segunda Edición, 1992, McGraw-Hill. Bogota, Colombia.
- Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA). "La Industria del Pollo para carne".
- Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA). "La Industria del Pollo para carne".
- Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA). "La Gripe Aviar".
- Dirección General de Estadística y Censos (DIGESTYC). "Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples" 2004, para el caso de El Salvador.

- De Morales Arteaga, Hada Desireè, "Transición del modelo de crecimiento económico salvadoreño: un enfoque Input-Output, 1978-1990 y 2000.
- French Davis, Ricardo. "Economía Internacional, Teorías y Políticas para el Desarrollo". Fondo de Cultura Económica, México 1979.
- Gitli, Eduardo y Arce Randall, Villalobos Eliana. "Centroamérica y el comercio internacional de productos avícolas", UNCTAD, Agosto 2001.
- "Hoja de datos: Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y América Central", The White House, Presidet George Bush, conexiones en español.
- Krugman, P. y Obstfeld M., "Economía Internacional. Teoría y Política", 5ªEd., Pearson Educación, S. A., año 2001, Madrid.
- Martínez Peinado, Javier y Vidal Villa, José María. "Economía Mundial".2ª Edición, Editorial McGraw-Hill, año 2001.
- Ministerio de Economía. "El Salvador: Perspectiva ante las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos".
- Ministerio de Economía, Política Comercial (POLICOM), Gobierno de El Salvador.
- Ministerio de Economía (MINEC). "Documento explicativo de las negociaciones del TLC entre CA, RD, y EEUU".
- Ministerio de Agricultura y Ganadería, Oficina de Políticas y Estrategias: Resultado para el sector agropecuario en el TLC CA-EEUU.
- Ministerio de Economía. "El Salvador: Perspectiva ante las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos".

- Ministerio de Economía, Gobierno de El Salvador, "TLC Centroamérica - Estados Unidos".
- Ministerio de Economía: "Las oportunidades del Libre Comercio y la Micro y Pequeña Empresa (MIPYMES)".
- Ministerio de Agricultura y Ganadería, Oficina de Análisis de Políticas Agropecuarias. "Revalorización del Sector Agropecuario en El Salvador".
- Ministerio de Agricultura y Ganadería, Oficina de Políticas y Estrategias. Informe de Coyuntura Julio-Diciembre 2005.
- Ministerio de Agricultura y Ganadería. Oficina de Políticas y Estrategias. "Informe de coyuntura" Abril 2003.
- Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Corporación Colombia Internacional. Precios Internacionales. Publicación No. 69.
- Ministerio de Agricultura y Ganadería. "Política Agropecuaria. Gestión Agraria Nacional 1999-2004".
- Ministerio de Economía. Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos. "Notas Generales. Lista Arancelaria de la República de El Salvador. Anexo 3.3" .
- Moreno, Raúl. "El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica". Ediciones Educativas, Nicaragua, año 2003.
- Orellana Merlos, Carlos. "Un Tratado de Libre Comercio Centroamérica-Estados Unidos, principales aspectos de interés para El Salvador". Serie de investigación, Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES).

- Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO). "Perspectivas alimentarias. Junio y Abril 2005".
- Organización Mundial del Comercio (OMC). "Entender la OMC". 3ª edición, año 2003.
- Salazar-Xirinachs, José M.. "Las Asimetrías en los TLCs contemporáneos y el TLC Centroamérica-Estados Unidos (CAFTA)". Unidad de Comercio, Organización de los Estados Americano (OEA).
- Samuelson, Paul y Nordhaus, William. "Economía". Decimosexta edición.
- Secretaria de Integración Económica Centroamericana (SIECA). "TLC Centroamérica – Estados Unidos".
- Secretaria de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de Argentina, "Perfiles de mercados".
- Servicio Noticioso desde Washington, enero 2002. "Casa blanca informa acuerdo Libre Comercio EU -CA", Departamento de Estado de Estados Unidos, Programas de Información Internacional.
- Torres Gaytan, Ricardo. "Teorías del Comercio Internacional". Décimo Primera Edición, Siglo XXI Editores S.A. 1982.
- UNCTAD. "El problema zoonosario del comercio de productos avícolas en Centroamérica".
- USDA. Food Safety and Inspection Service,. "Importing Meat and Poultry to the United States: A guide for Importers and Brokers".
- USDA. Food Safety and Inspection Service,. "Importing Meat and Poultry to the United States: A guide for Importers and Brokers".
- World Economic Forum. "La Innovación y La Competitividad de los Países según el WEF", 2005.

- www.monografias.com
- www.mincomercio.gov.com.
- www.gestiopolis.com/canales3/eco/tlceeuu.htm.
- www.minec.gob.sv/poli.com
- www.minec.gob.
- [www. Causa.sieca.org.gt](http://www.Causa.sieca.org.gt)
- www.ustrbz.gov.
- www.whitehouse.gov/news
- www.usinfo.state.gov/español.
- www.minec.gob.sv/cafta.
- www.sagpya.mecon.gov.ar.

ANEXOS

ANEXO No.1
PRODUCCIÓN AVÍCOLA ESPERADA PARA 2006 EN COMPARACIÓN A LA PRODUCCIÓN DE 2005

| Rubro | Producción 2005 (Libras) | Producción esperada 2006 (Libras) | Variación Anual (%) |
|--------------|---------------------------------|--|----------------------------|
| Huevo | 143,250,000 | 145,000,000 | 1.2 |
| Pollo | 217,000,000 | 230,000,000 | 6 |
| Gallina | 11,300,000 | 11,600,000 | 2.7 |
| Pavo | 1,800,000 | 2,000,000 | 1.1 |
| Total | 373,350,000 | 388,600,000 | 4.1 |

Fuente: Asociación de Avicultores de El Salvador (AVES).

ANEXO No.2
VALOR AGREGADO DEL SECTOR AGROPECUARIO A PRECIOS CONSTANTES DE 1990

| Rubros | 2003 | | 2004 | |
|------------------------------|--------------|----------------|--------------|----------------|
| | Valor | Var (%) | Valor | Var (%) |
| Agricultura | 453.3 | -2.5 | 465.5 | 2.7 |
| Café | 98.4 | -12.5 | 101.3 | 2.9 |
| Caña | 44.8 | -1.8 | 46.1 | 2.7 |
| Algodón | 0.4 | 0 | 1.9 | 375 |
| Granos básicos | 157.3 | -0.8 | 160.1 | 1.8 |
| Otras producciones agrícolas | 152.3 | 3 | 156.2 | 2.5 |
| Ganadería | 147.4 | 1.8 | 151.1 | 2.5 |
| Silvicultura | 46.8 | 2.5 | 47.8 | 2.1 |
| Pesca | 21.3 | 10 | 24.5 | 15 |
| Avicultura | 115.6 | 8.1 | 121.2 | 4.9 |
| Total Agropecuario | 784.4 | 0.1 | 810 | 3.3 |

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

ANEXO No.3
EL SALVADOR: DESTINO DEL CRÉDITO POR ACTIVIDAD ECONÓMICA
(MILLONES DE US\$)

| Rubros | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | Particip. (%) |
|-------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|----------------------|
| Agropecuario | 366.6 | 323 | 345.6 | 146.2 | 142.5 | 178.9 | 100 |
| Café | 183.9 | 192 | 184.5 | 44.8 | 35.3 | 80.9 | 45.2 |
| Algodón | 0.7 | 0.4 | 0 | 0.3 | 0 | 0 | 0 |
| Caña | 29.3 | 42.1 | 31.2 | 27.4 | 43.8 | 76.2 | 42.6 |
| Granos básicos | 2.6 | 2 | 1.6 | 4 | 4.4 | 6.3 | 3.5 |
| Maíz | 1.8 | 1.1 | 0.8 | 3.4 | 3.3 | n.d | n.d |
| Frijol | 0.1 | 0.3 | 0.3 | 0.2 | 0.3 | n.d | n.d |
| Arroz | 0.7 | 0.6 | 0.5 | 0.4 | 0.8 | n.d | n.d |
| Otros agrícolas | 8.9 | 4.3 | 2.6 | 7.1 | 7.4 | 2.1 | 1.2 |
| Ganadería | 6.5 | 4.9 | 6 | 7.9 | 11.3 | 10.3 | 5.8 |
| Avicultura | 70.7 | 35.5 | 23.3 | 19.9 | 23.4 | 0.5 | 0.3 |
| Pesca, apicultura | 4 | 9 | 11 | 26 | 14.5 | 0.1 | 0.1 |
| Refinanciamiento. | 60 | 32.8 | 85.4 | 8.8 | 2.4 | n.d | n.d |

Fuente: Banco Central de Reserva (BCR).

ANEXO No.4
PRODUCCIÓN, EXPORTACIONES Y CONSUMO PER CÁPITA DE CARNE DE AVES A NIVEL
MUNDIAL

| Descripción | 2003 | 2004 | 2005 | Variación Anual(2005/2004) |
|--------------------------------|-------------|-------------|-------------|-----------------------------------|
| Producción (Millones de TM) | 76.4 | 78.5 | 81.4 | 3.7 |
| Exportaciones (Millones de TM) | 8.2 | 7.5 | 8.4 | 12 |
| Consumo per cápita (Kg) | 12.2 | 12.3 | 12.8 | 4.1 |

Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. Perspectivas Alimentarias No.3. Septiembre de 2005.

ANEXO No.5
PRECIO DE HUEVO FRESCO A NIVEL DE PRODUCTOR Y CONSUMIDOR.
PERÍODO 1989-2005
(En US\$).

| Año | Productor (sin IVA) | Consumidor (con IVA) |
|------------|----------------------------|-----------------------------|
| 1989 | 0.07 | 0.08 |
| 1990 | 0.05 | 0.07 |
| 1991 | 0.06 | 0.08 |
| 1992 | 0.05 | 0.07 |
| 1993 | 0.06 | 0.08 |
| 1994 | 0.06 | 0.08 |
| 1995 | 0.06 | 0.09 |
| 1996 | 0.07 | 0.10 |
| 1997 | 0.06 | 0.09 |
| 1998 | 0.07 | 0.10 |
| 1999 | 0.06 | 0.09 |
| 2000 | 0.06 | 0.09 |
| 2001 | 0.06 | 0.09 |
| 2002 | 0.06 | 0.09 |
| 2003 | 0.05 | 0.09 |
| 2004 | 0.06 | 0.10 |
| 2005 | 0.07 | 0.11 |

Fuente: Asociación de Avicultores de El Salvador (AVES).

ANEXO No.6
PRECIOS DE CARNE DE POLLO A NIVEL DE PRODUCTOR Y CONSUMIDOR
(En US\$)

| Año | Productor (Sin IVA) | Consumidor (Con IVA) |
|------------|----------------------------|-----------------------------|
| 1989 | 0.72 | 0.84 |
| 1990 | 0.63 | 0.72 |
| 1991 | 0.69 | 0.86 |
| 1992 | 0.66 | 0.85 |
| 1993 | 0.64 | 0.89 |
| 1994 | 0.65 | 0.91 |
| 1995 | 0.70 | 0.97 |
| 1996 | 0.70 | 1.00 |
| 1997 | 0.73 | 1.03 |
| 1998 | 0.78 | 1.09 |
| 1999 | 0.71 | 1.03 |
| 2000 | 0.70 | 1.00 |
| 2001 | 0.69 | 0.97 |
| 2002 | 0.69 | 0.97 |
| 2003 | 0.66 | 0.91 |
| 2004 | 0.66 | 0.91 |
| 2005 | 0.71 | 0.97 |

Fuente: Asociación de Avicultores de El Salvador (AVES).

ANEXO No.7

PRODUCCIÓN DE CARNE DE POLLO A NIVEL MUNDIAL PERÍODO 1998-2005

| POULTRY MEAT PRODUCTION | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 Estim. | 2005 Forec. | ANNUAL GROWTH RATE | | | | | |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------|----------------|--------------------|-------------|-------------|-------------|--|--|
| | | | | | | | | | % | | | | | |
| | | | | | | | | | 2004/1999 | 2003/02 | 2004/03 | 2005/04 | | |
| 000 metric tons - Carcass Weight Equivalent | | | | | | | | | | | | | | |
| World | 62377 | 65342 | 69120 | 71859 | 74747 | 76444 | 78543 | 81376 | 3.7 | 2.3 | 2.7 | 3.6 | | |
| Africa total | 2775 | 2942 | 3097 | 3290 | 3379 | 3366 | 3389 | 3460 | 2.9 | -0.4 | 0.7 | 2.1 | | |
| ALGERIA | 248 | 236 | 245 | 243 | 245 | 246 | 246 | 248 | 0.9 | 0.4 | 0.0 | 0.7 | | |
| EGYPT | 535 | 588 | 619 | 643 | 652 | 664 | 664 | 670 | 2.5 | 1.9 | 0.0 | 0.9 | | |
| MOROCCO | 230 | 260 | 250 | 255 | 280 | 280 | 280 | 290 | 1.5 | 0.0 | 0.0 | 3.6 | | |
| NIGERIA | 172 | 172 | 180 | 184 | 190 | 201 | 211 | 220 | 4.2 | 5.8 | 5.0 | 4.3 | | |
| SOUTH AFRICA | 670 | 711 | 821 | 898 | 930 | 904 | 899 | 918 | 4.8 | -2.7 | -0.6 | 2.1 | | |
| TUNISIA | 93 | 103 | 113 | 118 | 118 | 115 | 121 | 116 | 3.3 | -2.6 | 4.9 | -3.8 | | |
| OTHERS | 828 | 873 | 889 | 950 | 964 | 955 | 968 | 998 | 2.1 | -0.9 | 1.4 | 3.1 | | |
| North America | 16149 | 17053 | 17480 | 17928 | 18422 | 18614 | 19131 | 19820 | 2.3 | 1.0 | 2.8 | 3.6 | | |
| CANADA | 971 | 1014 | 1055 | 1115 | 1111 | 1110 | 1123 | 1190 | 2.1 | 0.0 | 1.1 | 6.0 | | |
| UNITED STATES | 15178 | 16039 | 16416 | 16813 | 17311 | 17504 | 18008 | 18630 | 2.3 | 1.1 | 2.9 | 3.5 | | |
| Central America and Carr. | 2463 | 2639 | 2841 | 2963 | 3126 | 3123 | 3276 | 3422 | 4.4 | -0.1 | 4.9 | 4.4 | | |
| DOMINICAN REP. | 158 | 183 | 211 | 203 | 185 | 157 | 180 | 180 | -0.3 | -15.3 | 14.6 | 0.0 | | |
| GUATEMALA | 140 | 137 | 140 | 144 | 155 | 155 | 155 | 165 | 2.6 | 0.0 | 0.0 | 6.5 | | |
| MEXICO | 1633 | 1767 | 1863 | 1976 | 2123 | 2163 | 2272 | 2390 | 5.2 | 1.9 | 5.0 | 5.2 | | |
| OTHERS | 531 | 553 | 627 | 640 | 662 | 648 | 669 | 687 | 3.9 | -2.1 | 3.3 | 2.6 | | |
| South America | 8120 | 9049 | 9739 | 10323 | 11037 | 11667 | 12806 | 13565 | 7.2 | 5.7 | 9.8 | 5.9 | | |
| ARGENTINA | 930 | 983 | 1000 | 993 | 742 | 781 | 928 | 1070 | -1.1 | 5.3 | 18.8 | 15.3 | | |
| BRAZIL | 4969 | 5647 | 6125 | 6380 | 7239 | 7967 | 8895 | 9400 | 9.5 | 10.1 | 11.6 | 5.7 | | |
| CHILE | 382 | 392 | 440 | 473 | 445 | 459 | 529 | 550 | 6.1 | 3.0 | 15.3 | 4.1 | | |
| COLOMBIA | 507 | 496 | 504 | 596 | 649 | 678 | 680 | 690 | 6.5 | 4.5 | 0.3 | 1.5 | | |
| ECUADOR | 108 | 146 | 195 | 195 | 209 | 211 | 213 | 215 | 7.8 | 1.1 | 0.7 | 1.1 | | |
| PERU | 460 | 495 | 542 | 571 | 609 | 636 | 620 | 670 | 4.6 | 4.4 | -2.5 | 8.1 | | |
| VENEZUELA | 522 | 635 | 693 | 877 | 893 | 676 | 685 | 710 | 1.5 | -24.4 | 1.4 | 3.7 | | |
| OTHERS | 241 | 255 | 239 | 238 | 249 | 259 | 256 | 260 | 0.1 | 3.8 | -0.9 | 1.6 | | |
| Asia (excl. CIS) | 20155 | 21054 | 23147 | 23920 | 24943 | 25994 | 25862 | 26654 | 4.2 | 4.2 | -0.5 | 3.1 | | |
| CHINA (MAINLAND) | 10436 | 10903 | 12075 | 12103 | 12498 | 13121 | 13460 | 13650 | 4.3 | 5.0 | 2.6 | 1.4 | | |
| INDIA | 763 | 875 | 1136 | 1307 | 1460 | 1662 | 1715 | 1875 | 14.4 | 13.9 | 3.2 | 15.2 | | |
| INDONESIA | 621 | 620 | 818 | 924 | 1105 | 1138 | 975 | 1000 | 9.5 | 3.0 | -14.3 | 2.6 | | |
| IRAN ISLAMIC REP. | 718 | 746 | 826 | 906 | 813 | 831 | 846 | 860 | 2.5 | 2.2 | 1.8 | 1.7 | | |
| ISRAEL | 269 | 280 | 412 | 452 | 459 | 454 | 474 | 480 | 11.0 | -1.1 | 4.3 | 1.3 | | |
| JAPAN | 1212 | 1213 | 1195 | 1216 | 1229 | 1239 | 1238 | 1245 | 0.4 | 0.8 | -0.1 | 0.6 | | |
| KOREA, REP. | 377 | 429 | 418 | 422 | 437 | 429 | 432 | 450 | 0.1 | -1.9 | 0.7 | 4.2 | | |
| MALAYSIA | 730 | 738 | 714 | 751 | 814 | 847 | 875 | 910 | 3.5 | 4.0 | 3.3 | 4.0 | | |
| MYANMAR | 154 | 176 | 199 | 220 | 257 | 261 | 260 | 240 | 8.1 | 1.7 | -0.4 | -7.7 | | |
| PAKISTAN | 289 | 315 | 327 | 344 | 360 | 377 | 380 | 400 | 3.8 | 4.7 | 0.9 | 5.3 | | |
| PHILIPPINES | 511 | 517 | 556 | 611 | 651 | 659 | 681 | 670 | 5.7 | 1.2 | 3.4 | -1.7 | | |
| SAUDI ARABIA | 436 | 419 | 484 | 506 | 468 | 469 | 481 | 500 | 2.8 | 0.2 | 2.6 | 4.0 | | |
| CHINA (TAIWAN PROV.) | 728 | 727 | 726 | 697 | 697 | 685 | 675 | 680 | -1.5 | -1.7 | -1.5 | 0.8 | | |
| THAILAND | 1210 | 1181 | 1194 | 1336 | 1414 | 1300 | 964 | 1100 | -4.0 | -8.1 | -25.8 | 14.1 | | |
| TURKEY | 510 | 615 | 661 | 631 | 711 | 887 | 955 | 970 | 9.2 | 24.8 | 7.6 | 1.6 | | |
| Viet Nam | 299 | 326 | 365 | 385 | 420 | 456 | 350 | 375 | 1.5 | 8.5 | -23.2 | 7.1 | | |
| OTHERS | 893 | 975 | 1042 | 1109 | 1152 | 1181 | 1103 | 1149 | 2.5 | 2.6 | -6.7 | 4.2 | | |
| Europe incl. Baltics | 10908 | 10754 | 10914 | 11340 | 11534 | 11212 | 11460 | 11563 | 1.3 | -2.8 | 2.2 | 0.9 | | |
| EU ^{IV} | 8892 | 8736 | 8813 | 9073 | 9019 | 8726 | 10732 | 10815 | 4.2 | -3.2 | 23.0 | 0.8 | | |
| NORWAY | 31 | 37 | 43 | 42 | 46 | 48 | 47 | 47 | 5.2 | 3.6 | -1.5 | 0.0 | | |
| SWITZERLAND | 44 | 46 | 49 | 50 | 54 | 57 | 60 | 62 | 5.5 | 5.1 | 4.7 | 3.9 | | |
| HUNGARY ^{2I} | 452 | 399 | 470 | 472 | 515 | 492 | 449 | 410 | 2.4 | -4.5 | -8.8 | -8.6 | | |
| POLAND ^{2I} | 523 | 573 | 585 | 687 | 807 | 803 | 843 | 875 | 8.0 | -0.5 | 5.0 | 3.8 | | |
| ROMANIA | 267 | 269 | 259 | 284 | 340 | 344 | 360 | 365 | 6.0 | 1.3 | 4.6 | 1.4 | | |
| SERBIA & MONTENEGRO | 105 | 94 | 89 | 85 | 89 | 81 | 86 | 90 | -1.9 | -9.0 | 5.7 | 5.1 | | |
| OTHERS | 595 | 600 | 605 | 647 | 664 | 661 | 176 | 184 | -21.8 | -0.4 | -73.4 | 4.9 | | |
| Oceania total | 745 | 723 | 767 | 787 | 851 | 885 | 886 | 922 | 4.1 | 3.9 | 0.2 | 4.1 | | |
| AUSTRALIA | 631 | 607 | 643 | 654 | 702 | 725 | 716 | 740 | 3.3 | 3.2 | -1.3 | 3.4 | | |
| NEW ZEALAND | 97 | 99 | 107 | 116 | 129 | 138 | 149 | 160 | 8.5 | 7.1 | 8.0 | 7.3 | | |
| OTHERS | 16 | 17 | 17 | 17 | 20 | 22 | 22 | 22 | 4.8 | 9.3 | -0.5 | 3.8 | | |
| CIS 12 | 1062 | 1127 | 1135 | 1306 | 1455 | 1582 | 1733 | 1968 | 9.0 | 8.8 | 9.5 | 13.6 | | |
| RUSSIAN FEDERATION | 690 | 748 | 755 | 862 | 938 | 1030 | 1203 | 1350 | 10.0 | 9.9 | 16.7 | 12.2 | | |
| UKRAINE | 200 | 204 | 193 | 239 | 300 | 324 | 295 | 360 | 7.6 | 8.1 | -9.0 | 22.0 | | |
| OTHERS | 172 | 175 | 187 | 205 | 218 | 228 | 235 | 258 | 6.1 | 4.7 | 3.1 | 10.0 | | |
| Developed countries | 30998 | 31844 | 32708 | 33911 | 34859 | 34869 | 35799 | 36895 | 2.4 | 0.0 | 2.7 | 3.1 | | |
| Developing countries | 31410 | 33531 | 36446 | 37982 | 39922 | 41610 | 42780 | 44517 | 5.0 | 4.2 | 2.8 | 4.1 | | |

Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)

ANEXO No. 8.
IMPORTACION DE CARNE DE POLLO A NIVEL MUNDIAL
PERÍODO 1998-2005

| POULTRY MEAT IMPORTS | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 Estim. | 2005 Forec. | ANNUAL GROWTH RATE | | | |
|----------------------------------|---|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|----------------|--------------------|-------------|--------------|-------------|
| | | | | | | | | | % | | | |
| | 000 metric tons - Carcass Weight Equivalent | | | | | | | | 2004/1999 | 2003/02 | 2004/03 | 2005/04 |
| World | 6279.8 | 7163.0 | 7310.3 | 7602.6 | 7735.7 | 8121.8 | 7458.6 | 8336.2 | 0.8 | 5.0 | -8.2 | 11.8 |
| Africa total | 237.2 | 279.2 | 353.2 | 353.7 | 455.0 | 586.0 | 727.5 | 814.2 | 21.1 | 28.8 | 24.1 | 11.9 |
| ANGOLA | 34.0 | 29.0 | 47.3 | 52.0 | 81.0 | 98.8 | 105.0 | 110.0 | 29.3 | 22.0 | 6.2 | 4.8 |
| BENIN | 20.6 | 42.3 | 68.0 | 89.0 | 76.0 | 80.8 | 90.0 | 100.0 | 16.3 | 6.3 | 11.4 | 11.1 |
| SOUTH AFRICA | 61.9 | 96.0 | 88.3 | 71.0 | 90.0 | 152.0 | 200.0 | 205.0 | 15.8 | 68.9 | 31.6 | 2.5 |
| CONGO, DEM. REP. | 20.2 | 10.1 | 14.0 | 17.0 | 22.0 | 28.0 | 35.0 | 40.0 | 28.3 | 27.3 | 25.0 | 14.3 |
| OTHERS | 100.5 | 101.8 | 135.6 | 124.7 | 186.0 | 226.4 | 297.5 | 359.2 | 23.9 | 21.8 | 31.4 | 20.7 |
| North America | 122.9 | 129.0 | 151.0 | 163.4 | 183.8 | 170.9 | 229.3 | 235.3 | 12.2 | -7.0 | 34.1 | 2.6 |
| CANADA | 110.7 | 110.4 | 127.8 | 132.0 | 147.3 | 133.5 | 154.0 | 130.0 | 6.9 | -9.4 | 15.3 | -15.6 |
| UNITED STATES | 9.4 | 15.6 | 19.8 | 28.2 | 32.9 | 34.2 | 72.0 | 102.0 | 35.7 | 4.1 | 110.4 | 41.7 |
| Central America and Carr. | 505.8 | 557.9 | 598.4 | 645.7 | 725.4 | 792.9 | 840.3 | 939.3 | 8.5 | 9.3 | 6.0 | 11.8 |
| CUBA | 30.9 | 60.9 | 77.4 | 94.4 | 141.2 | 104.4 | 135.0 | 140.0 | 17.3 | -26.1 | 29.3 | 3.7 |
| GUATEMALA | 17.0 | 23.0 | 33.0 | 40.0 | 56.0 | 72.0 | 80.0 | 90.0 | 28.3 | 28.6 | 11.1 | 12.5 |
| HAITI | 19.8 | 33.6 | 15.7 | 17.0 | 24.5 | 28.7 | 35.0 | 37.0 | 0.8 | 17.1 | 22.1 | 5.7 |
| JAMAICA | 40.5 | 42.9 | 29.4 | 29.4 | 29.6 | 29.1 | 35.0 | 40.0 | -4.0 | -1.9 | 20.5 | 14.3 |
| MEXICO | 300.5 | 316.9 | 362.0 | 388.4 | 399.3 | 486.1 | 460.0 | 520.0 | 7.7 | 21.8 | -5.4 | 13.0 |
| OTHERS | 97.2 | 80.6 | 81.0 | 76.6 | 74.9 | 72.7 | 95.3 | 112.3 | 3.4 | -2.9 | 31.1 | 17.9 |
| South America | 126.8 | 109.7 | 110.0 | 91.0 | 61.5 | 82.8 | 164.0 | 250.6 | 8.4 | 34.6 | 98.0 | 52.8 |
| ARGENTINA | 65.2 | 55.6 | 45.7 | 26.7 | 1.2 | 9.3 | 12.0 | 20.0 | -26.4 | 680.1 | 28.6 | 66.7 |
| COLOMBIA | 27.0 | 23.4 | 32.7 | 38.5 | 35.2 | 30.9 | 40.0 | 50.0 | 11.3 | -12.3 | 29.4 | 25.0 |
| GUYANA | 6.4 | 8.0 | 11.4 | 6.6 | 3.8 | 0.8 | 3.0 | 5.0 | -17.9 | -77.9 | 254.1 | 66.7 |
| PERU | 12.9 | 10.1 | 9.9 | 7.1 | 8.1 | 7.3 | 6.5 | 8.0 | -8.5 | -10.3 | -10.5 | 23.1 |
| SURINAME | 10.2 | 8.9 | 6.1 | 8.5 | 10.3 | 13.5 | 20.0 | 25.0 | 17.6 | 31.0 | 47.7 | 25.0 |
| OTHERS | 5.2 | 3.6 | 4.3 | 3.7 | 2.9 | 20.9 | 82.5 | 142.6 | 67.5 | 633.5 | 294.3 | 72.9 |
| Asia (excl. CIS) | 2977.8 | 3674.5 | 3769.2 | 3622.1 | 3537.3 | 3633.0 | 3032.3 | 3381.1 | -3.8 | 2.7 | -16.5 | 11.5 |
| CHINA (MAINLAND) | 694.5 | 799.4 | 850.3 | 707.2 | 574.5 | 644.4 | 185.5 | 300.0 | -25.3 | 12.2 | -71.2 | 61.7 |
| HONG KONG | 886.6 | 1163.1 | 1088.5 | 986.6 | 835.2 | 772.3 | 556.9 | 540.0 | -13.7 | -7.5 | -27.9 | -3.0 |
| JAPAN | 645.8 | 733.0 | 807.3 | 807.3 | 859.7 | 817.2 | 695.3 | 800.0 | -1.0 | -4.9 | -14.8 | 15.1 |
| KOREA, REP. | 21.0 | 66.4 | 102.0 | 149.9 | 158.0 | 128.0 | 50.0 | 80.0 | -5.5 | -19.0 | -60.9 | 60.0 |
| KUWAIT | 52.4 | 55.1 | 62.8 | 72.7 | 56.1 | 78.6 | 120.0 | 135.0 | 16.8 | 40.0 | 52.7 | 12.5 |
| SAUDI ARABIA | 289.0 | 367.0 | 350.0 | 403.0 | 395.0 | 458.7 | 500.0 | 550.0 | 6.4 | 16.1 | 9.0 | 10.0 |
| SINGAPORE | 70.2 | 97.3 | 97.4 | 90.4 | 96.1 | 106.0 | 93.4 | 110.0 | -0.8 | 10.3 | -11.9 | 17.8 |
| CHINA (TAIWAN PROV.) | 10.2 | 33.3 | 27.1 | 17.0 | 31.2 | 49.6 | 70.0 | 78.0 | 16.0 | 59.0 | 41.3 | 11.4 |
| UNIT. ARAB EMIR. | 111.0 | 116.0 | 110.9 | 131.0 | 144.4 | 158.8 | 175.0 | 185.0 | 8.6 | 10.0 | 10.2 | 5.7 |
| OTHERS | 197.0 | 243.9 | 273.1 | 277.0 | 387.0 | 419.5 | 586.2 | 603.1 | 19.2 | 8.4 | 39.7 | 2.9 |
| Europe incl. Baltics | 828.9 | 1023.0 | 853.1 | 1067.4 | 1082.8 | 1276.3 | 740.3 | 859.2 | -6.3 | 17.9 | -42.0 | 16.1 |
| EU ¹¹ | 296.2 | 331.7 | 384.9 | 669.0 | 631.0 | 815.0 | 425.0 | 485.0 | 5.1 | 29.2 | -47.9 | 14.1 |
| SWITZERLAND | 44.6 | 42.1 | 43.0 | 47.4 | 46.1 | 48.0 | 44.3 | 50.0 | 1.0 | 4.2 | -7.7 | 12.9 |
| ALBANIA | 3.2 | 24.1 | 13.7 | 20.8 | 31.7 | 23.7 | 20.8 | 25.0 | -2.9 | -25.3 | -12.3 | 20.2 |
| BULGARIA | 24.2 | 11.0 | 23.3 | 28.9 | 38.3 | 47.4 | 51.0 | 70.0 | 35.9 | 23.6 | 7.7 | 37.3 |
| ROMANIA | 53.1 | 27.8 | 34.6 | 74.0 | 91.1 | 86.0 | 120.0 | 125.0 | 33.9 | -5.5 | 39.5 | 4.2 |
| MACEDONIA | 13.5 | 21.4 | 20.0 | 20.4 | 23.4 | 24.3 | 35.0 | 40.0 | 10.3 | 3.8 | 43.9 | 14.3 |
| SERBIA & MONTENEGRO | 5.7 | 9.4 | 6.0 | 8.3 | 9.5 | 10.1 | 25.0 | 30.0 | 21.6 | 5.8 | 148.6 | 20.0 |
| OTHERS | 388.4 | 555.4 | 327.6 | 198.5 | 211.7 | 221.8 | 19.2 | 34.2 | -49.0 | 4.8 | -91.4 | 78.3 |
| Oceania total | 31.1 | 32.9 | 34.4 | 34.5 | 34.2 | 39.2 | 43.9 | 47.1 | 5.9 | 14.4 | 12.1 | 7.5 |
| FRENCH POLIN. | 9.9 | 9.8 | 10.9 | 11.4 | 12.0 | 12.4 | 17.0 | 18.0 | 11.7 | 3.0 | 37.0 | 5.9 |
| NEW CALEDONIA | 7.1 | 6.8 | 6.0 | 6.8 | 7.4 | 7.7 | 8.0 | 9.0 | 3.2 | 3.2 | 4.5 | 12.5 |
| OTHERS | 14.1 | 16.3 | 17.5 | 16.3 | 14.8 | 19.1 | 18.9 | 20.1 | 3.0 | 29.3 | -1.1 | 6.7 |
| CIS 12 | 1448.0 | 1355.5 | 1439.1 | 1621.7 | 1652.1 | 1537.5 | 1678.0 | 1806.0 | 4.4 | -6.9 | 9.1 | 7.6 |
| GEORGIA | 52.0 | 30.0 | 62.7 | 44.5 | 51.4 | 78.6 | 100.0 | 110.0 | 27.2 | 52.9 | 27.2 | 10.0 |
| RUSSIAN FEDERATION | 1208.0 | 1139.0 | 1239.0 | 1389.8 | 1390.8 | 1204.9 | 1116.8 | 1250.0 | -0.4 | -12.7 | -7.3 | 11.9 |
| UKRAINE | 51.5 | 88.8 | 26.5 | 68.8 | 72.6 | 101.8 | 297.3 | 250.0 | 27.3 | 40.1 | 192.1 | -15.9 |
| UZBEKISTAN | 22.0 | 15.0 | 9.4 | 1.0 | 6.7 | 7.7 | 10.0 | 12.0 | -7.8 | 16.0 | 29.1 | 20.0 |
| OTHERS | 114.5 | 82.7 | 101.6 | 117.6 | 140.6 | 144.5 | 153.9 | 184.0 | 13.2 | 2.7 | 6.5 | 19.6 |
| Developed countries | 3105.5 | 3334.6 | 3336.2 | 3729.2 | 3866.4 | 3952.3 | 3540.7 | 3903.7 | 1.2 | 2.2 | -10.4 | 10.3 |
| Developing countries | 3169.2 | 3823.5 | 3968.4 | 3866.4 | 3861.7 | 4162.5 | 3910.5 | 4425.1 | 0.5 | 7.8 | -6.1 | 13.2 |

Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO).

ANEXO No.9.
EXPORTACIONES DE CARNE DE POLLO A NIVEL MUNDIAL
PERÍODO 1998-2005

| POULTRY MEAT EXPORTS | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 Estim. | 2005 Forec. | ANNUAL GROWTH RATE | | | |
|---|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|----------------|--------------------|--------------|--------------|-------------|
| | | | | | | | | | % | | | |
| | | | | | | | | | 2004/1999 | 2003/02 | 2004/03 | 2005/04 |
| 000 metric tons - Carcass Weight Equivalent | | | | | | | | | | | | |
| World | 6199.3 | 6684.3 | 7299.3 | 7859.1 | 7843.9 | 8163.0 | 7537.8 | 8355.9 | 2.4 | 4.1 | -7.7 | 10.9 |
| Africa total | 12.5 | 10.1 | 13.8 | 20.5 | 22.5 | 12.8 | 16.3 | 16.7 | 10.0 | -42.9 | 27.3 | 2.3 |
| SOUTH AFRICA | 6.4 | 6.7 | 9.6 | 8.5 | 10.7 | 6.0 | 7.0 | 7.0 | 0.8 | -43.9 | 17.0 | 0.0 |
| ZIMBABWE | 0.9 | 1.3 | 1.1 | 0.1 | 2.8 | 0.0 | 1.2 | 1.2 | -2.9 | -98.6 | 2840.4 | 4.3 |
| OTHERS | 5.2 | 2.0 | 3.1 | 11.8 | 9.0 | 6.8 | 8.2 | 8.5 | 32.0 | -24.9 | 20.0 | 4.0 |
| North America | 2628.9 | 2602.0 | 2996.1 | 3268.9 | 2801.4 | 2889.0 | 2858.2 | 3130.0 | 1.9 | 3.1 | -1.1 | 9.5 |
| CANADA | 75.5 | 70.3 | 84.3 | 97.5 | 114.5 | 104.1 | 103.2 | 130.0 | 8.0 | -9.1 | -0.8 | 26.0 |
| UNITED STATES | 2553.4 | 2531.7 | 2911.8 | 3171.4 | 2686.9 | 2784.9 | 2755.0 | 3000.0 | 1.7 | 3.6 | -1.1 | 8.9 |
| Central America and Carr. | 10.6 | 14.6 | 22.4 | 16.4 | 10.8 | 6.5 | 8.1 | 10.4 | -11.0 | -39.9 | 25.7 | 28.0 |
| COSTA RICA | 3.0 | 2.6 | 3.0 | 3.1 | 1.1 | 0.5 | 2.0 | 2.8 | -5.2 | -55.8 | 307.1 | 38.0 |
| MEXICO | 4.7 | 7.7 | 10.9 | 10.2 | 7.3 | 2.1 | 2.0 | 3.0 | -23.7 | -71.3 | -5.0 | 50.0 |
| OTHERS | 2.9 | 4.3 | 8.5 | 3.1 | 2.3 | 3.9 | 4.1 | 4.7 | -0.5 | 66.4 | 6.7 | 12.5 |
| South America | 684.3 | 848.0 | 1016.4 | 1414.4 | 1790.0 | 2170.6 | 2774.3 | 3116.4 | 26.7 | 21.3 | 27.8 | 12.3 |
| ARGENTINA | 18.9 | 17.1 | 19.2 | 21.1 | 30.5 | 45.2 | 66.0 | 110.0 | 31.0 | 48.3 | 45.9 | 66.7 |
| BRAZIL | 638.3 | 805.2 | 964.8 | 1343.6 | 1726.3 | 2089.3 | 2635.0 | 2900.0 | 26.8 | 21.0 | 26.1 | 10.1 |
| CHILE | 20.5 | 21.2 | 26.6 | 43.0 | 28.0 | 35.0 | 67.4 | 100.0 | 26.0 | 25.2 | 92.6 | 48.4 |
| OTHERS | 6.6 | 4.5 | 5.8 | 6.6 | 5.3 | 1.1 | 5.9 | 6.4 | 5.5 | -79.7 | 453.6 | 8.0 |
| Asia (excl. CIS) | 1348.2 | 1576.3 | 1818.1 | 1871.8 | 1814.6 | 1750.3 | 794.8 | 1001.0 | -12.8 | -3.5 | -54.6 | 26.0 |
| CHINA (MAINLAND) | 374.0 | 431.8 | 548.9 | 580.8 | 560.3 | 506.2 | 390.9 | 400.0 | -5.2 | -9.7 | -34.6 | 20.9 |
| CHINA (TAIWAN PROV.) | 5.9 | 3.2 | 1.8 | 2.3 | 5.1 | 4.2 | 3.0 | 3.0 | -1.5 | -18.3 | -28.0 | 0.0 |
| THAILAND | 310.2 | 342.5 | 395.6 | 511.3 | 552.0 | 597.2 | 220.0 | 300.0 | -8.5 | 8.2 | -63.2 | 36.4 |
| OTHERS | 658.0 | 798.8 | 871.7 | 777.4 | 697.2 | 642.8 | 240.9 | 298.0 | -21.3 | -7.8 | -62.5 | 23.7 |
| Europe incl. Baltics | 1460.0 | 1598.2 | 1397.4 | 1227.0 | 1364.3 | 1278.8 | 1033.5 | 1023.4 | -8.4 | -6.3 | -19.2 | -1.0 |
| EU ³¹ | 987.8 | 1002.4 | 1019.6 | 961.3 | 1086.8 | 935.9 | 1010.0 | 1000.0 | 0.2 | -13.9 | 7.9 | -1.0 |
| BULGARIA | 10.7 | 4.5 | 6.9 | 6.4 | 6.3 | 6.6 | 9.5 | 10.0 | 16.3 | 5.1 | 43.3 | 5.3 |
| ROMANIA | 1.2 | 1.0 | 6.5 | 6.8 | 5.4 | 6.5 | 4.3 | 2.0 | 35.1 | 19.7 | -34.0 | -53.5 |
| CROATIA | 6.0 | 5.3 | 4.1 | 6.5 | 6.1 | 6.6 | 7.8 | 9.0 | 8.1 | 8.2 | 18.5 | 15.4 |
| OTHERS | 454.4 | 585.1 | 360.4 | 246.0 | 259.7 | 323.2 | 1.9 | 2.4 | -68.3 | 24.5 | -99.4 | 30.1 |
| Oceania total | 20.8 | 22.2 | 21.6 | 26.7 | 25.3 | 24.9 | 22.5 | 25.1 | 0.3 | -1.4 | -9.6 | 11.6 |
| AUSTRALIA | 20.4 | 21.5 | 20.4 | 25.9 | 24.2 | 23.5 | 21.4 | 24.0 | -0.1 | -2.9 | -9.1 | 12.1 |
| CIS 12 | 34.0 | 12.7 | 13.4 | 13.4 | 15.2 | 30.0 | 30.1 | 32.8 | 18.8 | 97.7 | 0.3 | 8.9 |
| BELARUS | 28.1 | 8.1 | 7.9 | 7.0 | 7.8 | 20.2 | 15.5 | 17.0 | 13.8 | 157.3 | -23.1 | 9.7 |
| RUSSIAN FEDERATION | 3.0 | 1.3 | 3.5 | 3.7 | 1.3 | 0.9 | 0.8 | 1.0 | -8.7 | -27.1 | -13.3 | 25.0 |
| OTHERS | 2.9 | 3.3 | 2.0 | 2.7 | 6.1 | 8.9 | 13.8 | 14.8 | 32.9 | 46.9 | 54.5 | 7.2 |
| Developed countries | 4159.6 | 4251.8 | 4450.6 | 4556.6 | 4227.7 | 4241.4 | 3959.5 | 4226.2 | -1.4 | 0.3 | -6.6 | 6.7 |
| Developing countries | 2040.1 | 2432.7 | 2849.1 | 3303.3 | 3616.8 | 3921.9 | 3579.3 | 4130.7 | 8.0 | 8.4 | -8.7 | 15.4 |

Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO).

ANEXO No.10.
CONSUMO DE CARNE DE POLLO A NIVEL MUNDIAL
PERÍODO 1998-2005

| POULTRY MEAT TOT. CONSUMPTION | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | ANNUAL GROWTH RATE | | | | |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------------|------------|------------|-------------|--|
| | | | | | | | | | % | | | | |
| | | | | | | | | | 2004/1999 | 2003/02 | 2004/03 | 2005/04 | |
| 000 metric tons - Carcass Weight Equivalent | | | | | | | | | | | | | |
| World | 62421 | 65750 | 69049 | 71469 | 74439 | 76603 | 78467 | 81481 | 3.6 | 2.9 | 2.4 | 3.8 | |
| Africa total | 2985 | 3208 | 3434 | 3636 | 3824 | 3939 | 4101 | 4257 | 5.0 | 3.0 | 4.1 | 3.8 | |
| ALGERIA | 248 | 236 | 245 | 243 | 247 | 246 | 248 | 250 | 1.0 | -0.1 | 0.6 | 0.9 | |
| EGYPT | 535 | 590 | 622 | 647 | 657 | 664 | 696 | 673 | 2.5 | 1.0 | 0.4 | 1.0 | |
| MOROCCO | 233 | 262 | 252 | 258 | 283 | 282 | 282 | 293 | 1.4 | -0.2 | -0.1 | 4.0 | |
| NIGERIA | 172 | 174 | 184 | 198 | 213 | 202 | 216 | 230 | 4.4 | -5.1 | 6.9 | 6.5 | |
| SOUTH AFRICA | 725 | 800 | 900 | 960 | 1009 | 1050 | 1092 | 1116 | 6.4 | 4.1 | 4.0 | 2.2 | |
| TUNISIA | 93 | 102 | 112 | 117 | 117 | 115 | 121 | 115 | 3.4 | -2.5 | 5.5 | -4.5 | |
| OTHERS | 979 | 1045 | 1139 | 1213 | 1298 | 1380 | 1476 | 1579 | 7.1 | 6.3 | 7.0 | 7.0 | |
| North America | 13643 | 14531 | 14639 | 14851 | 15745 | 15960 | 16488 | 16973 | 2.6 | 1.4 | 3.3 | 2.9 | |
| CANADA | 1006 | 1054 | 1107 | 1138 | 1149 | 1143 | 1178 | 1192 | 2.2 | -0.5 | 3.1 | 1.2 | |
| UNITED STATES | 12634 | 13474 | 13529 | 13710 | 14593 | 14814 | 15307 | 15778 | 2.6 | 1.5 | 3.3 | 3.1 | |
| Central America and Carr. | 2941 | 3172 | 3385 | 3599 | 3857 | 3910 | 4108 | 4348 | 5.3 | 1.4 | 5.1 | 5.8 | |
| DOMINICAN REP. | 191 | 194 | 213 | 206 | 186 | 157 | 186 | 187 | -0.9 | -15.2 | 17.9 | 0.5 | |
| GUATEMALA | 157 | 159 | 171 | 184 | 211 | 227 | 235 | 255 | 8.1 | 7.4 | 3.7 | 8.5 | |
| MEXICO | 1929 | 2076 | 2214 | 2354 | 2515 | 2647 | 2730 | 2907 | 5.6 | 5.2 | 3.1 | 6.5 | |
| OTHERS | 664 | 743 | 787 | 856 | 945 | 879 | 958 | 1000 | 5.2 | -7.0 | 9.0 | 4.4 | |
| South America | 7558 | 8323 | 8828 | 8902 | 9262 | 9679 | 10195 | 10700 | 4.1 | 4.5 | 5.3 | 4.9 | |
| ARGENTINA | 977 | 1021 | 1020 | 1001 | 718 | 745 | 874 | 980 | -3.1 | 3.8 | 17.3 | 12.1 | |
| BRAZIL | 4332 | 4852 | 5160 | 5037 | 5513 | 5878 | 6261 | 6500 | 5.2 | 6.6 | 6.5 | 3.8 | |
| CHILE | 362 | 371 | 414 | 430 | 418 | 425 | 471 | 490 | 4.9 | 1.9 | 10.6 | 4.1 | |
| COLOMBIA | 531 | 522 | 537 | 634 | 684 | 709 | 720 | 740 | 6.6 | 3.6 | 1.6 | 2.8 | |
| ECUADOR | 109 | 145 | 192 | 191 | 207 | 213 | 211 | 212 | 7.8 | 3.0 | -1.0 | 0.5 | |
| PERU | 473 | 505 | 552 | 578 | 617 | 643 | 626 | 677 | 4.4 | 4.2 | -2.7 | 8.2 | |
| VENEZUELA | 521 | 635 | 694 | 777 | 843 | 791 | 755 | 810 | 3.5 | -6.1 | -4.6 | 7.3 | |
| OTHERS | 253 | 272 | 259 | 254 | 263 | 274 | 279 | 291 | 0.5 | 4.3 | 1.9 | 4.3 | |
| Asia (excl. CIS) | 21785 | 23131 | 25070 | 25703 | 26607 | 27879 | 28043 | 29105 | 3.9 | 4.8 | 0.6 | 3.8 | |
| CHINA (MAINLAND) | 10756 | 11271 | 12376 | 12229 | 12512 | 13259 | 13315 | 13550 | 3.4 | 6.0 | 0.4 | 1.8 | |
| INDIA | 763 | 874 | 1136 | 1307 | 1459 | 1655 | 1710 | 1970 | 14.4 | 13.5 | 3.3 | 15.2 | |
| INDONESIA | 618 | 626 | 832 | 923 | 1103 | 1135 | 975 | 1000 | 9.3 | 2.9 | -14.1 | 2.6 | |
| IRAN ISLAMIC REP. | 748 | 755 | 841 | 896 | 804 | 822 | 851 | 870 | 2.4 | 2.3 | 3.5 | 2.3 | |
| ISRAEL | 264 | 275 | 403 | 443 | 451 | 445 | 467 | 473 | 11.2 | -1.4 | 4.9 | 1.4 | |
| JAPAN | 1854 | 1960 | 1977 | 2037 | 2068 | 2074 | 1940 | 2040 | -0.2 | 0.3 | -6.5 | 5.2 | |
| KOREA, REP. | 397 | 494 | 518 | 570 | 592 | 554 | 480 | 528 | -0.6 | -8.4 | -13.5 | 10.1 | |
| MALAYSIA | 735 | 758 | 739 | 760 | 850 | 870 | 890 | 933 | 3.3 | 2.4 | 2.3 | 4.8 | |
| MYANMAR | 154 | 176 | 199 | 220 | 257 | 261 | 262 | 242 | 8.2 | 1.7 | 0.4 | -7.6 | |
| PAKISTAN | 289 | 315 | 327 | 344 | 360 | 377 | 381 | 401 | 3.9 | 4.8 | 1.0 | 5.3 | |
| PHILIPPINES | 516 | 648 | 576 | 626 | 668 | 686 | 715 | 700 | 5.4 | 2.6 | 4.2 | -2.1 | |
| SAUDI ARABIA | 701 | 780 | 815 | 860 | 854 | 924 | 971 | 1035 | 4.5 | 8.3 | 5.0 | 6.6 | |
| CHINA (TAIWAN PROV.) | 732 | 757 | 752 | 712 | 723 | 730 | 742 | 755 | -0.4 | 1.0 | 1.6 | 1.8 | |
| THAILAND | 900 | 798 | 792 | 843 | 822 | 683 | 694 | 860 | -2.8 | -16.9 | 1.6 | 23.9 | |
| TURKEY | 497 | 617 | 679 | 625 | 749 | 947 | 1075 | 1060 | 11.8 | 26.5 | 13.6 | -1.4 | |
| VIET NAM | 300 | 325 | 365 | 385 | 430 | 457 | 390 | 415 | 3.7 | 6.1 | -14.6 | 6.4 | |
| OTHERS | 1562 | 1800 | 1743 | 1873 | 1907 | 1999 | 2187 | 2273 | 4.0 | 4.8 | 9.4 | 3.9 | |
| Europe incl. Baltics | 10277 | 10178 | 10363 | 11184 | 11214 | 11210 | 11215 | 11399 | 2.0 | 0.0 | 0.0 | 1.6 | |
| EU ¹¹ | 8200 | 8066 | 8178 | 8780 | 8563 | 8605 | 10147 | 10300 | 4.7 | 0.5 | 17.9 | 1.5 | |
| NORWAY | 31 | 37 | 43 | 42 | 46 | 48 | 48 | 48 | 5.3 | 4.3 | -1.0 | 0.8 | |
| SWITZERLAND | 88 | 87 | 92 | 97 | 100 | 104 | 104 | 111 | 3.5 | 4.5 | -0.8 | 7.6 | |
| BULGARIA | 119 | 113 | 121 | 132 | 152 | 151 | 152 | 175 | 6.1 | -0.8 | 0.5 | 15.5 | |
| ROMANIA | 319 | 295 | 288 | 351 | 426 | 424 | 476 | 488 | 10.0 | -0.4 | 12.3 | 2.6 | |
| SERBIA & MONTENEGRO | 110 | 103 | 94 | 93 | 98 | 91 | 110 | 119 | 1.3 | -7.5 | 21.3 | 8.5 | |
| OTHERS | 1409 | 1478 | 1547 | 1686 | 1829 | 1787 | 180 | 157 | -34.4 | -2.3 | -89.9 | -12.4 | |
| Oceania total | 756 | 734 | 768 | 797 | 845 | 894 | 904 | 942 | 4.2 | 5.7 | 1.1 | 4.3 | |
| AUSTRALIA | 611 | 586 | 611 | 631 | 664 | 697 | 691 | 715 | 3.3 | 4.9 | -0.9 | 3.5 | |
| NEW ZEALAND | 97 | 99 | 106 | 116 | 128 | 137 | 149 | 160 | 8.4 | 7.0 | 8.3 | 7.4 | |
| OTHERS | 47 | 49 | 50 | 50 | 53 | 59 | 64 | 68 | 5.6 | 12.7 | 8.4 | 5.8 | |
| CIS 12 | 2476 | 2470 | 2561 | 2794 | 3082 | 3130 | 3411 | 3753 | 6.7 | 1.6 | 9.0 | 10.0 | |
| RUSSIAN FEDERATION | 1895 | 1886 | 1990 | 2128 | 2307 | 2274 | 2349 | 2610 | 4.5 | -1.4 | 3.3 | 11.1 | |
| UKRAINE | 251 | 292 | 219 | 307 | 369 | 418 | 581 | 598 | 14.8 | 13.5 | 38.7 | 3.0 | |
| OTHERS | 330 | 292 | 351 | 359 | 406 | 437 | 481 | 545 | 10.5 | 7.6 | 10.1 | 13.2 | |
| Developed countries | 29944 | 30895 | 31557 | 33013 | 34357 | 34701 | 35448 | 36625 | 2.8 | 1.0 | 2.2 | 3.3 | |
| Developing countries | 32503 | 34882 | 37519 | 38483 | 40109 | 41931 | 43046 | 44884 | 4.3 | 4.5 | 2.7 | 4.3 | |

Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)

ANEXO No.11.
CONSUMO PER CÁPITA DE CARNE DE POLLO A NIVEL MUNDIAL
PERÍODO 1998-2005

| POULTRY MEAT P/C CONSUMPTION | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | ANNUAL GROWTH RATE | | | | |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------------|-------------|-------------|-------------|--|
| | | | | | | | | | % | | | | |
| | | | | | | | | | 2004/1999 | 2003/02 | 2004/03 | 2005/04 | |
| 000 metric tons - Carcass Weight Equivalent | | | | | | | | | | | | | |
| World | 10.6 | 11.0 | 11.4 | 11.6 | 12.0 | 12.2 | 12.3 | 12.8 | 2.3 | 1.7 | 1.2 | 3.8 | |
| Africa total | 4.0 | 4.2 | 4.4 | 4.6 | 4.7 | 4.7 | 4.8 | 5.0 | 2.7 | 0.8 | 1.9 | 3.8 | |
| ALGERIA | 8.2 | 7.7 | 7.8 | 7.6 | 7.5 | 7.3 | 7.2 | 7.3 | -1.2 | -2.2 | -1.5 | 0.9 | |
| EGYPT | 8.1 | 8.8 | 9.1 | 9.3 | 9.3 | 9.2 | 9.1 | 9.2 | 0.7 | -0.7 | -1.3 | 1.0 | |
| MOROCCO | 8.5 | 9.4 | 8.9 | 8.9 | 9.6 | 9.5 | 9.3 | 9.7 | -0.2 | -1.8 | -1.6 | 4.0 | |
| NIGERIA | 1.6 | 1.6 | 1.5 | 1.7 | 1.8 | 1.7 | 1.8 | 1.9 | 2.1 | -7.2 | 4.5 | 6.5 | |
| SOUTH AFRICA | 18.4 | 20.1 | 22.3 | 23.5 | 24.5 | 25.4 | 26.2 | 26.8 | 5.5 | 3.4 | 3.4 | 2.2 | |
| TUNISIA | 9.9 | 10.8 | 11.7 | 12.1 | 11.9 | 11.5 | 11.9 | 11.4 | 2.1 | -3.8 | 4.1 | -4.5 | |
| North America | 44.8 | 47.3 | 47.3 | 47.6 | 50.1 | 50.4 | 51.7 | 53.2 | 1.8 | 0.6 | 2.6 | 2.9 | |
| CANADA | 32.9 | 34.2 | 35.5 | 36.2 | 36.2 | 35.7 | 36.5 | 36.9 | 1.3 | -1.4 | 2.2 | 1.2 | |
| UNITED STATES | 46.1 | 48.8 | 48.6 | 48.9 | 51.7 | 52.1 | 53.4 | 55.1 | 1.8 | 0.8 | 2.6 | 3.1 | |
| Central America and Carr. | 17.5 | 18.6 | 19.5 | 20.5 | 21.6 | 21.6 | 22.3 | 23.6 | 3.7 | -0.1 | 3.5 | 5.8 | |
| DOMINICAN REP. | 23.2 | 23.2 | 25.1 | 23.8 | 21.2 | 17.7 | 20.6 | 20.7 | -2.3 | -16.4 | 16.3 | 0.5 | |
| GUATEMALA | 14.5 | 14.3 | 15.0 | 15.7 | 17.6 | 18.4 | 18.6 | 20.2 | 5.4 | 4.7 | 1.1 | 8.5 | |
| MEXICO | 20.1 | 21.3 | 22.4 | 23.4 | 24.7 | 25.6 | 26.1 | 27.6 | 4.1 | 3.8 | 1.7 | 6.5 | |
| South America | 22.5 | 24.4 | 25.5 | 25.4 | 26.0 | 26.8 | 27.9 | 29.3 | 2.7 | 3.1 | 3.9 | 4.9 | |
| ARGENTINA | 27.0 | 27.9 | 27.5 | 28.7 | 18.9 | 19.4 | 22.5 | 25.2 | -4.2 | 2.6 | 15.9 | 12.1 | |
| BRAZIL | 26.1 | 28.9 | 30.3 | 29.2 | 31.6 | 33.3 | 35.1 | 36.4 | 4.0 | 5.4 | 5.3 | 3.6 | |
| CHILE | 24.4 | 24.7 | 27.2 | 27.9 | 26.8 | 27.0 | 29.5 | 30.7 | 3.6 | 0.7 | 9.4 | 4.1 | |
| COLOMBIA | 13.0 | 12.6 | 12.7 | 14.7 | 15.6 | 15.9 | 15.9 | 16.3 | 4.8 | 1.9 | -0.1 | 2.8 | |
| ECUADOR | 9.0 | 11.7 | 15.1 | 14.8 | 15.8 | 16.0 | 15.5 | 15.6 | 5.9 | 1.2 | -2.7 | 0.5 | |
| PERU | 19.1 | 20.0 | 21.5 | 22.2 | 23.3 | 23.9 | 22.8 | 24.7 | 2.7 | 2.5 | -4.2 | 8.2 | |
| VENEZUELA | 22.4 | 26.8 | 28.7 | 31.5 | 33.6 | 31.0 | 29.0 | 31.1 | 1.6 | -7.8 | -6.3 | 7.3 | |
| Asia (excl. CIS) | 6.2 | 6.5 | 6.9 | 7.0 | 7.2 | 7.4 | 7.4 | 7.6 | 2.6 | 3.5 | -0.6 | 3.8 | |
| CHINA (MAINLAND) | 8.7 | 9.1 | 9.9 | 9.7 | 9.8 | 10.3 | 10.3 | 10.5 | 2.6 | 5.2 | -0.3 | 1.8 | |
| INDIA | 0.8 | 0.9 | 1.1 | 1.3 | 1.4 | 1.6 | 1.6 | 1.8 | 12.7 | 11.9 | 1.9 | 15.2 | |
| INDONESIA | 3.0 | 3.0 | 3.9 | 4.3 | 5.1 | 5.2 | 4.4 | 4.5 | 7.9 | 1.6 | -15.1 | 2.6 | |
| IRAN ISLAMIC REP. | 11.4 | 11.3 | 12.4 | 13.1 | 11.6 | 11.8 | 12.1 | 12.4 | 1.4 | 1.4 | 2.6 | 2.3 | |
| ISRAEL | 44.1 | 45.0 | 64.9 | 69.9 | 70.0 | 67.9 | 70.1 | 71.1 | 9.3 | -3.0 | 3.2 | 1.4 | |
| JAPAN | 14.7 | 15.5 | 15.6 | 16.0 | 16.3 | 16.3 | 15.2 | 16.0 | -0.3 | 0.2 | -6.6 | 5.2 | |
| KOREA, REP. | 8.6 | 10.6 | 11.1 | 12.1 | 12.5 | 11.6 | 9.9 | 10.9 | -1.3 | -7.0 | -14.1 | 10.1 | |
| MALAYSIA | 34.3 | 34.7 | 33.2 | 34.4 | 36.9 | 37.1 | 37.3 | 39.2 | 1.5 | 0.7 | 0.6 | 4.8 | |
| MYANMAR | 3.5 | 3.9 | 4.4 | 4.8 | 5.5 | 5.5 | 5.5 | 5.1 | 7.0 | 0.5 | -0.8 | -7.6 | |
| PAKISTAN | 1.9 | 2.1 | 2.1 | 2.1 | 2.2 | 2.2 | 2.2 | 2.3 | 1.3 | 2.3 | -1.5 | 5.3 | |
| PHILIPPINES | 7.1 | 7.4 | 7.6 | 8.1 | 8.5 | 8.5 | 8.7 | 8.5 | 3.4 | 0.7 | 2.4 | -2.1 | |
| SAUDI ARABIA | 34.7 | 37.3 | 37.7 | 39.9 | 37.1 | 39.1 | 39.9 | 42.5 | 1.3 | 5.2 | 2.0 | 6.6 | |
| CHINA (TAIWAN PROV.) | 33.5 | 34.5 | 34.0 | 31.9 | 32.2 | 32.2 | 32.5 | 33.1 | -1.2 | 0.2 | 0.8 | 1.8 | |
| THAILAND | 14.9 | 13.1 | 12.9 | 13.6 | 13.2 | 10.8 | 10.9 | 13.5 | -3.6 | -17.6 | 0.8 | 23.9 | |
| TURKEY | 7.7 | 9.4 | 10.2 | 9.2 | 10.9 | 13.6 | 15.2 | 15.0 | 10.1 | 24.7 | 12.0 | -1.4 | |
| VIET NAM | 3.9 | 4.1 | 4.6 | 4.8 | 5.2 | 5.5 | 4.6 | 4.9 | 2.3 | 4.7 | -15.7 | 6.4 | |
| Europe incl. Baltics | 19.9 | 19.7 | 20.1 | 21.6 | 21.7 | 21.7 | 21.6 | 22.0 | 1.9 | -0.1 | -0.1 | 1.6 | |
| EU ¹¹ | 21.9 | 21.5 | 21.8 | 23.4 | 22.8 | 22.9 | 22.5 | 22.8 | 0.9 | 0.4 | -1.7 | 1.5 | |
| NORWAY | 7.1 | 8.3 | 9.7 | 9.5 | 10.2 | 10.6 | 10.5 | 10.5 | 4.8 | 3.8 | -1.4 | 0.8 | |
| SWITZERLAND | 12.1 | 11.9 | 12.4 | 13.1 | 13.4 | 13.9 | 13.8 | 14.8 | 3.0 | 4.1 | -1.2 | 7.6 | |
| BULGARIA | 14.2 | 13.6 | 14.7 | 16.2 | 16.7 | 16.7 | 18.9 | 21.8 | 6.8 | -0.3 | 1.1 | 15.5 | |
| ROMANIA | 14.2 | 13.2 | 12.9 | 15.8 | 19.2 | 19.2 | 21.6 | 22.2 | 10.4 | -0.1 | 12.7 | 2.6 | |
| CROATIA | 6.2 | 6.7 | 6.9 | 7.0 | 9.0 | 8.9 | 9.1 | 9.9 | 6.2 | -1.9 | 2.6 | 8.7 | |
| Oceania total | 25.7 | 24.7 | 25.5 | 26.2 | 27.4 | 28.7 | 28.6 | 29.9 | 3.0 | 4.5 | -0.1 | 4.3 | |
| AUSTRALIA | 33.0 | 31.3 | 32.4 | 33.1 | 34.5 | 35.9 | 35.3 | 36.5 | 2.4 | 4.0 | -1.8 | 3.5 | |
| NEW ZEALAND | 25.7 | 25.9 | 27.5 | 29.7 | 32.6 | 34.6 | 37.1 | 39.9 | 7.5 | 6.1 | 7.3 | 7.4 | |
| CIS 12 | 8.7 | 8.7 | 9.0 | 9.8 | 10.8 | 11.0 | 12.0 | 13.2 | 6.6 | 1.5 | 8.9 | 10.0 | |
| RUSSIAN FEDERATION | 12.9 | 12.8 | 13.5 | 14.5 | 15.8 | 15.6 | 16.1 | 17.9 | 4.7 | -1.2 | 3.5 | 11.1 | |
| UKRAINE | 4.9 | 5.8 | 4.3 | 6.1 | 7.4 | 8.4 | 11.7 | 12.0 | 15.2 | 13.9 | 39.2 | 3.0 | |
| Developed countries | 23.1 | 23.7 | 24.2 | 25.2 | 26.2 | 26.4 | 26.8 | 27.7 | 2.5 | 0.7 | 1.8 | 3.3 | |
| Developing countries | 7.0 | 7.4 | 7.9 | 8.0 | 8.2 | 8.4 | 8.5 | 8.9 | 2.8 | 3.0 | 1.2 | 4.3 | |

Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO).

