

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA PARACENTRAL
UNIDAD DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA



**“ANÁLISIS DE RIESGOS ASOCIADOS A LOS COMMODITIES EN EL SALVADOR.
CASO PRACTICO: CONVENIO DE SIEMBRA Y COMERCIALIZACIÓN DE MAÍZ
BLANCO, DECRETO LEGISLATIVO 532 AÑO 2004.”**

TRABAJO DE GRADUACIÓN PRESENTADO POR:

LIC. EDWIN RAÚL AGUILAR RIVAS

LIC. FRANCISCO JAVIER RIVERA RIVERA

REQUISITO PARA OPTAR AL GRADO DE
MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

FEBRERO DE 2022

CIUDAD UNIVERSITARIA, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR



AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR : MSC. ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO

SECRETARIO GENERAL : MSC. FRANCISCO ANTONIO ALARCÓN SANDOVAL

AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DECANO : ING. ROBERTO ANTONIO DÍAZ FLORES

VICEDECANO : MSC. LUIS ALBERTO MEJÍA ORELLANA

SECRETARIO : MSC. CARLOS MARCELO TORRES ARAUJO

ADMINISTRADOR ACADÉMICO : ING. LISETH GUADALUPE MERINO DE CÓRDOVA

TRIBUNAL EXAMINADOR : MSC. SANTIAGO ALEXANDER ANDRADE

MSC. MARVIN MAURICIO REGALADO

MSC. BENIGNA LORENA MARTINEZ DE GUZMÁN

FEBRERO DE 2022

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTRO AMÉRICA

DEDICATORIA

“A Dios, a mi familia, amigos y a todas las personas que me ayudan cada día a ser mejor persona”

Edwin Raúl Aguilar Rivas

“A Dios, a mi familia, amigos y a todas las personas que me han apoyado y acompañado en la construcción de mi vida profesional y personal.”

Francisco Javier Rivera Rivera

ÍNDICE

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS	ii
DEDICATORIA	iii
ÍNDICE	iv
RESUMEN.....	vii
ABSTRACT	viii
ÍNDICE DE TABLAS.....	ix
ÍNDICE DE FIGURAS.....	ix
CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	10
1.1. Antecedentes.....	10
1.2. Situación actual	12
1.3. Identificación del problema	13
1.4. Preguntas relacionadas a la investigación.....	15
1.5. Justificación de la investigación	15
1.6. Viabilidad de la investigación.....	17
1.7. Objetivos	18
1.7.1 Objetivo General	18
1.7.2 Objetivos Específicos	19
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO.....	20
2.1. Definiciones conceptuales.....	20
2.2. Antecedentes de la Investigación	24
2.3. Funcionamiento del mecanismo de compra.....	28
2.4. Marco regulatorio.....	29
CAPITULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	31
3.1. Tipo de estudio.....	31
3.2. Determinación del universo	32
3.3. Muestreo y unidades de análisis.....	32
3.4. Técnicas e instrumentos de investigación.....	33

3.5.	Procesamiento de la información.....	34
	CAPITULO IV: RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	35
4.1.	Antecedentes y situación actual de los Commodities en El Salvador	35
4.1.1	Percepción general de tierras salvadoreñas	35
4.1.2	Durante la colonia	36
4.1.3	Cacao y bálsamo	38
4.1.4	Añil.....	40
4.1.5	El Café.....	44
4.1.6	Transición del añil al café.....	44
4.1.7	Inicios del Siglo XX	47
4.1.8	Algodón	48
4.1.9	Fracaso de la Reforma Agraria	50
4.1.10	Azúcar de caña	51
4.2	Situación actual de los Commodities	54
4.2.1	Contexto de los Commodities en El Salvador.	54
4.2.2	Delimitación de los Commodities	56
4.2.3	Situación actual del café.....	58
4.2.4	Ganadería de doble propósito.	64
4.2.5	Avicultura.....	71
4.2.6	Pesca y acuicultura.....	77
4.2.7	Cacao.....	80
4.2.8	Apicultura	82
4.2.9	Azúcar de caña.....	90
4.2.10	Forestales (Silvicultura)	96
4.2.11	Granos Básicos.....	97
4.3	Contexto del Convenio de Comercialización de Maíz blanco.....	102
4.4	Tipos de riesgos en el cumplimiento de los Contratos de Opción de Venta.	103
4.4.1	Riesgos de liquidez asociados al cumplimiento de los Contratos de Opción de Venta.	110
5.2.2	Riesgos de mercado asociados al cumplimiento de los Contratos de Opción de Venta.	111
5.2.3	Riesgos operativos asociados al cumplimiento de los Contratos de Opción de Venta.	116

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	123
Conclusiones.....	123
Recomendaciones.....	125
Recomendaciones a las cooperativas participantes del Convenio de Comercialización de Maíz Blanco.	125
Recomendaciones al Sector Gubernamental.....	126
REFERENCIAS	127

RESUMEN

En El Salvador existen diversas actividades productivas que sostienen la economía, dentro de estas tenemos el resultado de las actividades agropecuarias, las cuales son muy importantes para la sostenibilidad de las familias y desarrollo rural; es por esta razón que a través de la historia salvadoreña el Estado ha trabajado en la formulación de acuerdos comerciales para que faciliten las relaciones entre productores y compradores, con la finalidad de que estas actividades funcionen eficientemente y se maximicen los recursos disponibles del país.

Existen diferentes cadenas agroproductivas, cada una con sus propias particularidades, con sus limitantes y oportunidades, es por ello que, en la presente investigación se describen los antecedentes históricos de los commodities más importante en El Salvador, por su aporte a la economía y a la sociedad, así mismo, se desarrolla el contexto de la situación que actualmente de estos en un mercado altamente competitivo y globalizado.

En el caso del maíz, el cual ha sido una de las bases más importantes en el sustento de los salvadoreños a lo largo de siglos, actualmente se ve afectado por circunstancias que ponen en riesgo su desarrollo y venta, que termina afectando la economía del país.

En el año 2004, se creó un convenio por parte del sector gubernamental para facilitar las negociaciones entre industriales y productores para garantizar la producción y venta local, esto como respuesta a Tratados internacionales que ponían en riesgo la competencia local, siendo el maíz blanco un producto protegido a través de este convenio. Sin embargo, para que se puedan operativizar las cooperativas se enfrentan a muchas situaciones que ponen en riesgo los resultados, de tal manera que se ha elaborado una matriz de riesgos que mide aquellos que representan un mayor de nivel de riesgo en la operatividad.

ABSTRACT

In El Salvador there are various sources that sustain the economy, within these we have the result of agricultural activities, it is for this reason that throughout Salvadoran history we have worked to operationalize agreements to function efficiently and maximize available resources.

There are different agro-productive chains, each one with its particularities, with its limitations and opportunities, that is why the historical antecedents of the basic products that are in the country have been developed, as well as the situation that these basic products currently face in the country.

In the case of corn, which has been one of the most important bases in the livelihood of Salvadorans throughout centuries, it is currently affected by circumstances that put its development and sale at risk, which ends up affecting the country's economy.

In 2004, an agreement was made between the government sector, industrial sector, and white producers to guarantee local production and sale, this in response to international Treaties that put local competition at risk, corn being a protected product through this agreement. However, for cooperatives to operate, they face many situations that put their results at risk, in such a way that a risk matrix has been developed those measures those that represent a higher level of risk in operation.

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Entregas de maíz blanco en la cosecha 2020-2021	12
Tabla 2. Valor de las exportaciones de añil y de café entre 1864-1891	47
Tabla 3. Valor de las exportaciones agrícolas: 1916	48
Tabla 4. Cadenas agroproductivas de El Salvador	57
Tabla 5. Detalle de la balanza comercial en el rubro café, periodo 2011 a 2020	63
Tabla 6. Definiciones de la Cadena de Valor de carne bovina en El Salvador.	66
Tabla 7. Precio mensual de la carne bovina en El Salvador año 2020	68
Tabla 8. Diferencia entre los sistemas de crianza de pollos	73
Tabla 9. Producción de azúcar por ingenio, Zafra 2020-2021	94

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura No. 1. Precio de Futuros de Café	60
Figura No. 2. Producción de café en El Salvador, periodo del 2000 al 2021	61
Figura No. 3. Balanza comercial del Café incluso tostado, descafeinado; cascara, y cascarilla de café; secudaneos que contengan café en cualquier proporción, de 2011 a 2020.	62
Figura No. 4. Cadena de Valor de la Carne Bovina en El Salvador	65
Figura No. 5. Producción nacional, precios y volúmenes de importación desde Nicaragua Millones de libras y US\$/libra. 2007-2014.	70
Figura No. 6. Carne Bovina fresca, refrigerada y congelada	71
Figura No. 7. Representación esquemática de la cadena de valor de la industria avícola en El Salvador.	75
Figura No. 8. Impacto del sector en la economía salvadoreña, año 2018.	76

Figura No. 9. Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos.	79
Figura No. 10. Balanza comercial de cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado.	81
Figura No. 11. Balanza comercial de Miel Natural	83
Figura No. 12. Registro histórico de las verduras más importadas de Guatemala	84
Figura No. 13. Dependencia de importaciones de verduras en El Salvador. 1995 – 2015	85
Figura No. 14. Volumen de importaciones de verduras según país de origen. 2017	86
Figura No. 15. Balanza comercial de hortalizas	87
Figura No. 16. Volumen de importaciones de frutas según país de origen. 2017	88
Figura No. 17. Dependencia de las importaciones de frutas y verduras.....	89
Figura No. 18. Balanza comercial de Azucar de caña o de remolacha y sacarosa quimicamente pura.	95
Figura No. 19. Balanza Comercial de Silvicultura y extracción de madera.....	97
Figura No. 20. Dependencia de importaciones de cereales en El Salvador. 1995 – 2015	99
Figura No. 21 Volumen de importaciones de cereales según país de origen. 2017	100
Figura No. 22. Saldos de la balanza comercial de cereales: granos básicos, 2011 a 2020.	101

CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Antecedentes

En 2003, inició el proceso de negociación del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (TLC) o *Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement*, en inglés (**DR-CAFTA**) que buscó generar las condiciones de una *zona de libre comercio* para casi todos los productos de los países firmantes.

Debido a la experiencia que se tuvo tras la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos y Haití en la década de los años 80s, y su desastroso impacto a nivel económico en el país caribeño tras la liberación inmediata de aranceles; los países firmantes del DR-CAFTA optaron por una degradación arancelaria para todos los productos en diferentes tiempos. El Salvador fue el único país firmante del tratado que protegió un único producto: el maíz, debido a que este es junto al frijol un producto de subsistencia desde hace miles de años y porque constituyen la base de la economía familiar rural salvadoreña.

En 2004, por Decreto Legislativo, No. 532 del año 2004, el maíz blanco se protege por medio de Contingentes de desabastecimientos, de tal forma que las industrias que quieran importar maíz blanco al 0% de arancel deberán hacerlo solicitando licencias de importación, las cuales estarán condicionadas a que los solicitantes sean parte del *Convenio de Siembra y Comercialización de Maíz Blanco*, así como también, el otorgamiento de dichas licencias estará condicionado al establecimiento de un *fondo privado para el fomento de la competitividad* de los actores de la cadena del maíz, el cual no podrá ser menor al 1.0% (3er adendum) del valor CIF de las importaciones de maíz

blanco que la agroindustria realice dentro del referido contingente y el cual será administrado por los propios beneficiarios de dicho mecanismo.

El funcionamiento del *Convenio de Siembra y Comercialización de Maíz Blanco*, tiene como propósito según su cláusula 1.

Establecer un mecanismo que desde la siembra permita que se comercialice el maíz blanco en el ámbito nacional, logrando un suministro regular, a precios predecibles y aceptables para productores e industriales, incentivando a los industriales a consumir de manera preferente la producción nacional, mediante la formalización de contratos de opción de venta, que serán negociados por medio de la Bolsa (Convenio, 2004).

Por lo que para que este mecanismo funcione se definieron incentivos arancelarios para la agroindustria participante del convenio según la cláusula 7.

Una vez que los industriales hayan presentado una demanda en firme en la Bolsa, la Comisión de Supervisión notificará a la Comisión Técnica de Contingentes para que ésta analice y apruebe los porcentajes que se le asignará a cada industrial. El volumen de asignación del contingente de desabastecimiento será equivalente a cuatro veces el volumen de maíz blanco nacional demandado en la Bolsa a través de los Puestos de Bolsa en el marco de este Convenio, incluyendo lo contratado de la demanda adicional por los industriales. Si la cantidad de maíz recibida por los industriales es menor que el volumen demandado por los mismos en el marco de este Convenio, la Comisión de Supervisión hará un análisis sobre las causas, y con base en los resultados podrá recomendar a la Comisión Técnica de Contingentes que otorgue licencias adicionales por la cantidad que falte para completar la demanda de la industria. (2^{do} adendum).

Por lo que desde el funcionamiento del Convenio de Comercialización en el año 2005 ha permitido que miles de productores hayan vendido su cosecha a un precio preferencial al mercado formal (agroindustria harinera), así como también, ha permitido la subsistencia de muchas organizaciones de productores de granos básicos hasta la fecha.

1.2. Situación actual

Según el Acta de cierre de la cosecha y comercialización 2020-2021.

Las tres industrias participantes compraron a los productores nacionales un total de 150,482.53 quintales netos de un total de 158,731.20 demandados, el monto vendido por las organizaciones de productores es equivalente a \$2,859,168.07 dólares americanos.

Tabla 1

Entregas de maíz blanco en la cosecha 2020-2021

Industria	Quintales demandados	Quintales contratados	Quintales recibidos
HARISA, SA	110230	110230	107666.72
Productos Alimenticios Diana	4409.2	4271.8	3952.36
Global Alimentos	44092	39972	40303.56
Total	158731.2	154473.8	151922.64

Nota: El precio por quintal en el Convenio fue de \$19.00 más IVA, mientras que el precio de mercado fue en promedio \$11.00, por tal razón es que muchos productores optan por entregar sus cosechas en dicho mecanismo de comercialización.

1.3. Identificación del problema

Es muy importante destacar que El Salvador es uno de los países más afectados por el Cambio Climático, su ubicación en el corredor seco centroamericano lo convierte en uno de los más afectados por las sequías extremas. Por lo que las cosechas se ven seriamente afectadas por diferentes plagas y por la falta de agua. Por lo que, aunque se firme un precio preferencial con la agroindustria harinera para la venta de la cosecha, la escasez del producto y las condiciones de calidad, hacen difícil la venta, puesto que ya están definidas las condiciones de calidad y los tiempos de entrega.

El convenio es una buena opción de venta de maíz para muchos productores, si se define un precio de referencia arriba del precio de mercado, los productores entregan el producto a la industria; por el contrario, si se fijó un precio por debajo del precio de mercado, el productor vende su cosecha en el mercado informal. El mecanismo ofrece una alternativa de venta al agricultor de maíz blanco.

Sin embargo, este convenio ha tenido algunas problemáticas que ha impedido beneficiar a los productores (principalmente al operar los contratos de opción de venta), entre las cuales se pueden mencionar:

- **La falta de conocimiento del mecanismo**, principalmente de los nuevos participantes (cooperativas o productores individuales). Al desconocer del funcionamiento mecanismo algunos de ellos adquieren financiamiento del Sistema Bancario para comprar la cosecha a otros agricultores. Pero debido a falta de experiencia en entregas a la industria muchas veces no se logra entregar el producto, por lo que se cansan de intentar entregarlo y terminan vendiendo por debajo del costo de adquisición al mercado informal. Por lo que únicamente se quedan con deudas que después no pueden pagar a los bancos.

- **El cambio climático.** En primer lugar, porque afecta la calidad de la cosecha haciendo difícil el cumplimiento del estándar de calidad fijado con la industria y, en segundo lugar, porque afecta los rendimientos de producción, haciendo escaso el producto, lo que conduce de manera generalizada a un aumento de precios.
- **Rechazos al momento de realizar las entregas.** Principalmente a la mala calidad de las cosechas afectadas por plagas e inviernos irregulares.
- **Condiciones del mercado.** El mecanismo funciona de manera que se firma un precio de referencia anticipado antes de que salga la cosecha de maíz, sin embargo, debido a las condiciones del mercado, ya sea por los bajos niveles de producción nacional o los bajos niveles de producción internacional, el precio del mercado informal es mejor. Por lo que las cooperativas que gestionan sus créditos para capital de trabajo solamente se quedan con las deudas en el sistema bancario. Esto se da porque, tradicionalmente el capital de trabajo le sirve a la organización para adquirir equipo, materiales y cancelar salarios del bodeguero, limpieza y vigilancia. Cuando el precio de mercado es superior al precio firmado en el convenio, los productores no venden su cosecha a la cooperativa. La venden directamente al mercado informal.
- **Desconocimiento de las obligaciones legales y fiscales.** Los agricultores de subsistencia muchas son personas con escasa o nula formación académica, algunos de ellos con dificultad pueden apenas escribir su nombre. Por lo que, al no haber una guía, ni acompañamiento institucional en las entregas, muchas veces venden grandes cantidades de producto a las industrias, pero no se reportan al fisco para ponerse al día con sus obligaciones tributarias. Lo cual se convierte en un problema del cual se derivan sanciones administrativas y civiles.

1.4. Preguntas relacionadas a la investigación.

Las preguntas son una herramienta para enfocar la investigación en las variables específicas que están determinadas de manera directa, evitando la distorsión en la consecución del objetivo planteado por los investigadores. Estas preguntas deben ser formuladas de manera concreta, evitando la ambigüedad, debido a que son el camino para encontrar las respuestas que se buscan con la ejecución de la investigación. Es por ello por lo que la investigación parte de las siguientes interrogantes:

1. ¿Cuáles son los factores internos y externos que inciden en la operación de contratos de opción de venta de maíz blanco?
2. ¿Cuáles son los riesgos asociados a las entregas de maíz blanco por medio de contratos de opción de venta?
3. ¿Qué tipo de acciones se deben de realizar para reducir las posibles pérdidas por rechazos en los nuevos participantes del Convenio de Siembra y Comercialización de Maíz Blanco
4. ¿Que deben de considerar en cuanto al marco regulatorio y fiscal que rigen las operaciones de contratos de opción de venta de maíz blanco los nuevos participantes para no cometer delitos por desconocimiento?

1.5. Justificación de la investigación

El maíz blanco es un producto indispensable en la dieta de todos los salvadoreños, por lo que es un producto que no puede faltar en la canasta básica. Este grano básico proviene principalmente de las zonas rurales, y es son más de 400,000 productores quienes lo cultiva a lo largo de todo el país, por lo que constituye un pilar socioeconómico importante

para las familias rurales de El Salvador, es por ello por lo que, en 2004 cuando se firmó el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y los Estados Unidos, El Salvador fue el único país que lo protegió del programa de Desgravación Arancelaria.

El *Convenio de Siembra y Comercialización de Maíz Blanco* funciona desde 2004, y es desde ese entonces hasta la fecha el único mecanismo de venta formal que existe para el comercio de maíz blanco nacional; es por ello por lo que el Plan Cuscatlán del presidente Nayib Bukele, lleva como propuesta para el sector de granos básicos, ampliar los convenios productivos para la compra de granos básicos.

Como resultado de la presente investigación se pretende beneficiar a las cooperativas de productores de granos básicos y los más de 10,000 agricultores que representan, generando un aporte descriptivo de las operaciones de contratos de opción de venta y los riesgos asociados a estos para tenerlos en cuenta al momento de tomar decisiones en las entregas de maíz blanco a la industria.

El estudio es novedoso debido a que no existe información relacionada a la temática de los riesgos asociados a los contratos de opción de venta de maíz blanco en El Salvador, así mismo, es muy importante destacar que existen poca y dispersa información relacionada al convenio privado entre la agroindustria y productores de maíz blanco nacional, por lo que es un tema desconocido para muchos.

Con el desarrollo de la investigación se pondrán en práctica los conocimientos y los criterios técnicos adquiridos en el proceso de formación académica en la Maestría en

Administración Financiera, con los cuales se busca recopilar, documentar, analizar y concluir sobre las diferentes problemáticas encontradas.

En cuanto a la realización del estudio se contará con el acceso a las fuentes de información primaria y secundaria, respecto a la primaria: se cuenta con la disponibilidad de los representantes de las organizaciones de productores de la Comisión de Supervisión de Maíz Blanco nacional, que supervisa y vela por el funcionamiento de dicho Convenio; respecto a las fuentes secundarias se encuentran principalmente: libros, actas de reuniones relacionadas al *Convenio de Siembra y Comercialización de Maíz Blanco*, estudios documentales, adendas del convenio, sitios web gubernamentales y periódicos digitales; es importante destacar que la mayor parte de estas fuentes de información es de carácter privado pero el equipo investigador cuenta con acceso a toda ella.

1.6. Viabilidad de la investigación

Para el desarrollo de la investigación se consideró que era factible su realización ya que se contaban con los recursos para su realización, asimismo es importante recalcar que se tenía acceso a la información necesaria para el desarrollo por medio de las asociaciones cooperativas con las que se trabajó, además se disponía del tiempo necesario para cumplir con las actividades necesarias para la presentación de los resultados, según los análisis realizados.

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE
CONTENIDO						
Autoridades Universitarias.						
Siglas.						
Introducción.						
Resumen.						
CAPÍTULO 1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.						
1.1. Definición del problema.						
1.2. Delimitación del problema.						
1.3. Formulación del problema.						
1.4. Justificación del problema.						
1.5. Alcances de la investigación.						
1.6. Objetivos de la investigación.						
CAPÍTULO 2. FUNDAMENTOS TEÓRICOS DE LA INVESTIGACIÓN.						
2.1. Conceptos						
2.2. Antecedentes						
2.3. Desarrollo de la tematica.						
CAPÍTULO 3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.						
3.1. Método de investigación.						
3.2. Tipo de investigación.						
3.3. Unidades de investigación.						
3.4. Técnicas para recolectar información.						
3.5. Procesamiento de información.						
3.6. Presentación de información.						
3.7. Análisis de información.						
CAPÍTULO 4. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS						
4.1. Recopilación y analisis de los resultados						
CAPÍTULO 5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.						
5.1. Conclusiones						
5.2. Recomendaciones						

1.7. Objetivos

1.7.1 Objetivo General

- Conocer los riesgos asociados a las operaciones en los contratos de opción de venta de maíz blanco para el fortalecimiento de la toma decisiones de los nuevos participantes del convenio de comercialización año 2021.

1.7.2 Objetivos Específicos

- Analizar los factores internos y externos que afectan el cumplimiento de los contratos de opción de venta de maíz blanco en el *Convenio de Siembra y Comercialización de Maíz Blanco*.
- Evaluar los principales riesgos asociados a la operación de contratos de opción de venta de maíz blanco.
- Analizar los principales riesgos para fortalecer la toma de decisiones de las organizaciones de productores y productores individuales.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Definiciones conceptuales

- **Tratados de Libre Comercio**

Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú (2011) Un tratado de libre comercio (TLC) es un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios. A fin de profundizar la integración económica de los países firmantes, un TLC incorpora además de los temas de acceso a nuevos mercados, otros aspectos normativos relacionados al comercio, tales como propiedad intelectual, inversiones, políticas de competencia, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, asuntos laborales, disposiciones medioambientales y mecanismos de defensa comercial y de solución de controversias.

- **Convenios**

Según la Organización Mundial del Comercio (2021) Un convenio es un acuerdo de voluntades entre dos o más personas o instituciones. Por otro lado, se entiende por convenio de cooperación interinstitucional a todo acto celebrado entre una institución y otras personas jurídicas de derecho público o privado, nacionales o extranjeras y cuya finalidad es aprovechar mutuamente sus recursos o fortalezas.

- **Adendas**

Según sentencia de la Corte Suprema de Justicia de Panamá (2015) “Es una adición a un documento escrito completo. Más comúnmente es una propuesta de cambio o explicación (tal como una lista de bienes a ser incluidos) en un Contrato,

o algún punto que ha sido sujeto de negociación después que el Contrato fue originalmente propuesto, por una parte. Aunque a menudo no lo son, las Adendas deben ser firmadas por separado y adjuntadas al Convenio original, para que no haya confusión acerca de que está incluido o acordado, ya que Adendas sin firmar pueden ser confundidas con borradores o propuestas no aceptadas o incluidas fraudulentamente”

- **Instrumento financiero:**

Según la Norma Internacional de Contabilidad No 32 (2008), Instrumentos Financieros: presentación e información a revelar “Es Aquel contrato que da lugar, simultáneamente, a un activo financiero en una empresa y a un pasivo financiero o un instrumento de capital en otra empresa”

- **Derivados Financieros**

Un derivado financiero, o activo derivado o instrumento financiero derivado, es un instrumento financiero cuyo valor depende del valor de otro/s activos/s subyacente/s. Se pueden agrupar en: Forwards, Futuros, Swaps y Opciones.

- **Opciones.**

Según Peña Mondragón (2003) “En esencia, una opción es adquirir el derecho mas no la obligación de comprar o vender un determinado volumen de un bien subyacente”

- **Commodities**

En general, podemos definir el término inglés commodity como “todo bien que es producido en masa por el hombre o del cual existen enormes cantidades

disponibles en la naturaleza, que tiene valor o utilidad y un muy bajo nivel de diferenciación o especialización” (Castelo, 2003). Un ejemplo tradicional es el trigo, un bien comercializable que es producido en masa por el hombre, el cual no es en esencia diferente según sea cosechado en un país o en otro. Es por lo tanto un bien genérico, característica fundamental en estos bienes

- **Contratos adelantados o Fordwars**

Olivares et all (2004) Las operaciones con contratos adelantados surgen de la necesidad de realizar una compraventa entre agricultores y comerciantes en una fecha futura. Las delimitaciones del contrato se establecen entre las partes relacionadas, como el plazo de la entrega, precio, cantidad y calidad

Mediante este contrato la liquidación se difiere hasta una fecha posterior estipulada en el mismo.

Al utilizar los mercados forward, el comprador y el vendedor fijan sus precios, obteniendo certidumbre y cobertura durante el período de vigencia de la transacción.

Una vez llegado el vencimiento puede ocurrir dos tipos de entrega: en el primero, ambas partes intercambian la mercadería por el valor previamente acordado; en el segundo, consiste en un intercambio del resultado a favor o en contra en efectivo del diferencial que existe entre el precio al cual se pactó la operación en un inicio y al que presenta la mercadería en el mercado al cual se hace referencia.

Estos presentan la flexibilidad de que las operaciones se pueden celebrar sobre cualquier monto, plazo y lugar de entrega, según lo establezcan las partes

implicadas. El riesgo principal es que ambas partes no cumplan con sus obligaciones.

Los contratos adelantados (forwards) son los instrumentos más usados para protegerse de movimientos no anticipados del tipo de cambio y para especular.

- **Contrato de Opción de venta.**

Según el *Convenio de Siembra y Comercialización de Maíz Blanco* (2004) Es el Instrumento legal de transacción por el que, el productor tiene la opción de vender el producto, a un precio y calidad predeterminados, en una fecha futura, dentro de un plazo establecido, y por su parte, el industrial tiene la obligación de comprar el producto, al precio y calidad predeterminados, en la fecha y dentro del plazo fijado.

- **Contingente de importación**

Según el Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica (2019) Un contingente es un volumen máximo de una mercancía que goza de una preferencia arancelaria durante un período determinado. Dicha preferencia puede consistir en un arancel de importación inferior (preferencial) respecto al arancel que normalmente le aplica al producto o bien estar libre de arancel.

- **Desgravación arancelaria**

Según el Sistema Integrado de Comercio Exterior (2018) “Corresponde a la eliminación progresiva y cronológica de aranceles aduaneros para bienes considerados originarios, que se encuentra negociada dentro de tratados y acuerdos comerciales

- **Riesgos**

Según El diccionario de la Real Academia Española (1992) Contingencia o proximidad de un daño; en donde la contingencia se define como: la posibilidad de que algo suceda o no suceda, especialmente un problema que se plantea de manera no prevista.

- **Riesgo de Mercado**

Según el Club de Gestión de Riesgo de España (2014), es el riesgo de incurrir en pérdidas por variación del precio de mercado de posiciones mantenidas en cartera como consecuencia de un movimiento adverso de las variables financieras – factores de riesgo – que determinan su valor de mercado.

La tipología de factores de mercado a los que pueden estar expuestas las posiciones mantenidas por una entidad financiera puede ser diversa, dependerá de las características de los instrumentos en cartera.

- **Riesgo Legal**

Según la EALDE Business School (2020) Es la posibilidad de pérdidas debido al incumplimiento (o imperfección) de la legislación que afecta a los contratos financieros o la imposibilidad de exigir el cumplimiento del contrato legalmente.

2.2. Antecedentes de la Investigación

Origen del maíz

Según Riveiro, (2004). El maíz es un cereal nativo de América, cuyo centro original de domesticación fue Mesoamérica, desde donde se difundió hacia todo el continente. No hay un acuerdo sobre cuándo se empezó a domesticar

el maíz, pero los indígenas mexicanos dicen que esta planta representa, para ellos, diez mil años de cultura

El nombre maíz, con que se lo conoce en el mundo de habla española, proviene de mahís, una palabra del idioma taíno, que hablaban pueblos indígenas de Cuba, donde los europeos tuvieron su primer encuentro con este cultivo. En maya el nombre de este cereal es x-im o xiim, y a las mazorcas se las denomina naal. En quichua se llama sara. Los mitos de los diferentes grupos indígenas americanos coinciden en que originalmente el maíz permanecía oculto bajo una montaña o una enorme roca y solamente las hormigas podían llegar a ese sitio y sacar los granos. Después de haber descubierto su existencia por la intervención de —según las distintas versiones— zorras, ratas, gatos de monte, coyotes, cuervos, pericos, urracas u otros animales, los seres humanos pidieron ayuda a los dioses y éstos, tras varios intentos, lograron sacar el valioso alimento y ponerlo a disposición de la humanidad entera

El maíz en la actualidad

Debido a su productividad y adaptabilidad, el cultivo del maíz se ha extendido rápidamente a lo largo de todo el planeta después de que los españoles y otros europeos exportaran la planta desde América durante los siglos XVI y XVII. El maíz es actualmente cultivado en la mayoría de los países del mundo y es la tercera cosecha en importancia (después del trigo y el arroz). Al momento, los principales productores de maíz son Estados Unidos, la República Popular de China y Brasil. Independientemente de su uso industrial, el maíz constituye un componente importante de la vida de los pueblos de América. Por ser el

sustento de la dieta alimenticia de los pueblos indígenas y mestizos de nuestro continente, este cultivo ha dado lugar a una serie de sistemas agrícolas muy variados.

Del maíz blanco

Según la Organización Mundial de las Naciones Unidas (1997) El maíz blanco se cultiva casi exclusivamente para el consumo humano y tiene una enorme trascendencia para la nutrición y la seguridad alimentaria de una serie de países en desarrollo, especialmente en África. El volumen de maíz blanco comercializado en el plano internacional, estimado en un promedio de 1,5-2,0 millones de toneladas anuales, resulta insignificante en comparación con los embarques de maíz amarillo, que promedian unos 60 millones de toneladas en los últimos años, principalmente destinados a alimentar a los animales.

Origen de los tratados de libre comercio

En los últimos años, El Salvador ha impulsado una política de apertura comercial, con el propósito de lograr una mayor inserción de sus productos y servicios en los mercados de sus principales socios comerciales. Como parte de dicha política, El Salvador ha profundizado sus relaciones comerciales mediante la suscripción de nueve Acuerdos Comerciales, con países como México, Estados Unidos, Chile, Colombia y el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea.

Con la vigencia de dichos Acuerdos Comerciales se ha contribuido a mejorar el clima de negocios, a promover la inversión productiva nacional y extranjera, así

como a mejorar el acceso de los productos salvadoreños a los mercados internacionales.

Cabe destacar que alrededor del 94% de las exportaciones totales de El Salvador están dirigidas hacia países con los cuales se cuenta con Acuerdos Comerciales, mientras que el 75% de las importaciones totales de nuestro país también provienen de los países con los cuales se tiene dichos Acuerdos. Por otra parte, el 86% de las inversiones extranjeras directas proceden de países con los cuales hemos suscrito Acuerdos comerciales

CAFTA DR

El CAFTA-DR entró en vigor el 1 de marzo de 2006 y en este período se ha constituido en uno de los principales instrumentos de comercio exterior de nuestro país. Estados Unidos es el socio comercial más importante de El Salvador ya que alrededor del 45% de las exportaciones totales se dirigen a ese mercado, el 39% de las importaciones provienen de dicho país, el cual se ha constituido además en la principal fuente de inversión extranjera directa. En el período de vigencia del CAFTA-DR, las exportaciones han crecido en un 38%, pasando de US\$ 1,809 millones en el 2005 a US\$ 2,490 millones de dólares en el 2013. Entre los sectores más dinámicos en el rubro de exportaciones se tienen los siguientes: textil y de confección, manufacturas de cuero, bebidas, frutas congeladas, entre otros.

Entre los productos de exportación destacan las toallas de algodón, azúcar cruda, café oro, camisetas de algodón, shorts de fibras sintéticas, calzado de cuero, chile dulce, néctares de frutas, entre otros.

Estados Unidos continúa ocupando el primer lugar dentro de los países con mayor inversión extranjera directa en El Salvador. En el 2013 las inversiones procedentes de EE. UU. suman un total de US\$ 2,343 millones.

Entre los sectores en los cuales se han concentrado las inversiones se encuentran: call center, distribución y logística, agroindustria, electrónica, médico, textiles y confección y desarrollo de software.

2.3. Funcionamiento del mecanismo de compra.

1. Las partes (industriales y cooperativas de producción) firman un precio de referencia y definen el volumen de compra de maíz para la cosecha futura.
2. Las condiciones de calidad ya están definidas en el documento del Convenio de Comercialización, lo único que definen las partes es la fecha de entrega.

Si el precio firmado con los industriales es mayor al precio de mercado entonces:

3. El productor vende su cosecha a la cooperativa.
4. La cooperativa paga a un precio preferencial al productor, y asume todos los riesgos del manejo postcosecha. Lo limpia, lo clasifica, lo cura y lo transporta a la industria.
5. Una vez las industrias terminan de recibir el producto en el plazo fijado, el MAG levanta un acta de cierre.
6. Según el Convenio de Comercialización, por cada quintal de maíz nacional comprado la industria tiene derecho a importar 4 quintales libres de arancel.

En el caso que no se entregue el maíz, por las razones que fueran, las partes analizan las causas y se levanta un acta para que los industriales puedan gozar del contingente arancelario de cuatro quintales por cada quintal según la intención de compra.

2.4. Marco regulatorio

- Decreto Legislativo No. 532 del año 2004.

Aspectos relevantes: En el artículo uno de dicho Decreto Ejecutivo, se define que el maíz blanco será un producto protegido del programa de degradación arancelaria y formará parte de la cuota de contingentes arancelarios. Por lo que la cuota que se importe de maíz blanco fuera de los contingentes arancelarios deberán pagar 20% de arancel. Así mismo, establece que el otorgamiento de las licencias de importación para gozar del 0% del arancel preferencial dentro del contingente de maíz blanco, estará condicionado al establecimiento de un fondo privado para el fomento de la competitividad de los actores de la cadena del maíz, participantes en el Convenio de Siembra y Comercialización de Maíz Blanco, el cual no podrá ser menor al 1.0% del valor CIF (Adenda No.3) de las importaciones de maíz blanco que la agroindustria realice dentro del referido contingente y el cual será administrado por los propios beneficiarios de dicho mecanismo.

- *Convenio de Siembra y Comercialización de Maíz Blanco.*

El convenio de comercialización tiene por objeto según la Cláusula 1. el establecimiento de un mecanismo que desde la siembra permita que se comercialice el maíz blanco en el ámbito nacional, logrando un suministro regular, a precios predecibles y aceptables para productores e industriales, incentivando a los industriales a consumir de manera preferente la producción nacional, mediante la formalización de contratos de opción de venta, que serán negociados por medio de la Bolsa.

El convenio establece en la Cláusula 15 la conformación de comisión de supervisión, en las Cláusulas 16 y 17 se definen sus principales funciones para preservar el funcionamiento del mecanismo de comercialización.

El principal incentivo para que la industria compre maíz blanco local, es que según la Cláusula 21. El volumen de asignación del contingente de desabastecimiento será equivalente a cuatro veces el volumen de maíz blanco nacional demandado en la Bolsa a través de los Puestos de Bolsa en el marco de este Convenio, incluyendo lo contratado de la demanda adicional por los industriales.

Las condiciones del presente mecanismo no suponen una amenaza a la estabilidad de precios del mercado local ni a los niveles de maíz blanco en el mercado, según la Cláusula 24, los industriales se comprometen a no comercializar, como grano entero sin procesar, el maíz comprado dentro del Convenio y el maíz importado con la preferencia arancelaria (Adenda 2).

- Adendas del convenio de comercialización.
- Decretos ejecutivos de contingentes arancelarios relacionados al Convenio de maíz blanco.
- Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (TLC) o *Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement*, en inglés (DR-CAFTA) ratificado por Decreto Legislativo No. 555 del año 2004. Principalmente las reglas de origen y todo lo relacionado a maíz blanco nacional.

CAPITULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Para definir los elementos que guiaron el desarrollo de la investigación es muy importante determinar la metodología de la investigación que se utilizó para esta investigación.

Según Ferreyro & Longhi (2014) La investigación lleva a pensar en el conocimiento científico, que es un tipo particular de conocimiento que se encuentra íntimamente relacionado con el proceso de investigación. El conocimiento científico se obtiene mediante la utilización cuidadosa de métodos y procedimientos científicos, para dar respuestas fiables a unos interrogantes que se han planteado.

3.1. Tipo de estudio

En consideración para el desarrollo de la investigación el equipo de investigadores utilizó fuentes de información primarias y secundarias. En consideración a las fuentes de información primarias el equipo de investigación contó con la disponibilidad de los líderes y representantes de las organizaciones de productores ante la Comisión de Supervisión de Maíz Blanco, respecto a las fuentes secundarias, se encuentran principalmente: libros, actas de reuniones relacionadas al *Convenio de Siembra y Comercialización de Maíz Blanco*, estudios documentales, adendas del convenio, sitios web gubernamentales y periódicos digitales, sin embargo, la mayor parte de estas fuentes de información son de carácter privado por lo que el equipo investigador al contar con acceso a toda ella define el presente estudio de tipo descriptivo.

De acuerdo con Tamayo y Tamayo (2006) el tipo de investigación descriptiva, comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual y la composición o procesos de los fenómenos; el enfoque se hace sobre conclusiones dominantes o sobre cómo una persona, grupo, cosa funciona en el

presente; la investigación descriptiva trabaja sobre realidad de hecho, caracterizándose fundamentalmente por presentarnos una interpretación correcta. Es por ello que la presente investigación busca describir la serie de hechos entorno a la situación actual de los commodities en El Salvador y la descripción actual de la situación actual del *Convenio de Siembra y Comercialización de Maíz Blanco*. Así mismo, profundiza sobre el análisis de los resultados de dicha investigación descriptiva.

3.2. Determinación del universo

El universo estudio estuvo determinado por cuatro organizaciones de productores, representantes de 26 cooperativas participantes en el *Convenio de Siembra y Comercialización de Maíz Blanco* y el representante de los Convenios del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG). Haciendo 5 unidades de estudio.

3.3. Muestreo y unidades de análisis

La población que se tomó como objeto de estudio está compuesta por los siguientes representantes de organizaciones de productores, los cuales conforman la Comisión de Supervisión de Maíz Blanco:

- Director Ejecutivo de ACCAM (Asociación de Comunidades Campesinas Ángel María)
- Presidente de CNC. (Confederación Nacional Campesina)
- Director Ejecutivo de CEGAS (Asociación Agropecuaria Central General Agraria)
- Representante Comercial de ASAESCLA. (Asociación Agropecuaria el Éxito de Santa Clara de Responsabilidad Limitada)

Así como también, de parte del Ministerio de Agricultura y Ganadería.

- Coordinador de Convenios Agrícolas y subdirector de la Dirección General de Economía Agropecuaria.

3.4. Técnicas e instrumentos de investigación

Para obtener la información requerida en la realización de la investigación se hizo uso de técnicas de investigación documentales y de campo.

Las técnicas documentales por utilizar fueron: libros, diarios oficiales, actas de reuniones relacionadas al *Convenio de Siembra y Comercialización de Maíz Blanco*, estudios documentales, adendas del convenio, sitios web gubernamentales, sitios web de confianza y periódicos digitales, con la finalidad de recopilar la mayor cantidad de información relacionada con el tema en estudio.

La técnica de campo que se empleó para obtener la información fue: **la entrevista**. Dirigida a los representantes del sector productor de maíz blanco en la Comisión de Supervisión del *Convenio de Siembra y Comercialización de Maíz Blanco*, así como también, al representante del Ministerio de Agricultura y Ganadería en los Convenios.

De acuerdo con Nahoum (1985) la entrevista es más bien un encuentro de carácter privado y cordial, donde una persona se dirige a otra y cuenta su historia o da la versión de los hechos, respondiendo a preguntas relacionadas con un problema específico.

Para propósitos del cumplimiento de objetivos de la presente investigación (en el contexto de la pandemia del COVID-19) y tomando en cuenta las medidas de distanciamiento social: las entrevistas realizadas fueron mediante llamada telefónica a cada uno de los representantes de la Comisión de Supervisión del *Convenio de Siembra y Comercialización de Maíz Blanco*, así como también, al representante del Ministerio de Agricultura y Ganadería en los Convenios, representante de la Oficina de Política y Planificación Sectorial (OPPS)

3.5. Procesamiento de la información

El procesamiento de la información fue principalmente con el Programa Excel de Microsoft office, para facilitar el ingreso de información recopilada, el análisis de datos y mejorar la presentación de información tabulada.

Presentación de la Información

La información obtenida se procesó para luego ser presentada a través de herramientas visuales para una mejor comprensión del lector como lo son:

- **Tabla Dinámica.** “Una tabla dinámica es una herramienta avanzada para calcular, resumir y analizar datos que le permite ver comparaciones, patrones y tendencias en ellos.” (Microsoft Office, 2021)
- **Gráficas.** “Un Gráfico SmartArt es una representación visual de sus datos e ideas. Puede crear uno eligiendo un diseño que se adapte a su mensaje. Algunos diseños (como los organigramas y los diagramas de Venn) representan clases específicas de datos, mientras que otros simplemente mejoran el aspecto de una lista con viñetas.” (Microsoft Office, 2021).

CAPITULO IV: RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

4.1. Antecedentes y situación actual de los Commodities en El Salvador

4.1.1 Percepción general de tierras salvadoreñas

David Browning (1998) realizaba una descripción de cuál era la percepción de El Salvador para los visitantes desde una óptica natural.

El Salvador es un territorio de origen volcánico. Situado en la zona tropical, desde cualquier punto panorámico que se contemple. En el paisaje del país predominan los volcanes, una línea central de dirección este Oeste, formada por conos de explosión que se elevan hasta los siete mil pies; constituye el lomo estructural del terreno; macizos, volcánicos, más antiguos y cortados, la flanquean al norte y al sur. Entre estas tierras altas hay zonas longitudinales más bajas, cubiertas de materiales volcánicos que forman anchos valles interiores y una llanura del litoral quebrada.

La ubicación de El Salvador en latitudes tropicales y en un estrecho Istmo que separa los océanos de mayor superficie del globo le ha dado al país un clima cálido y húmedo. La característica dominante del clima es una alternación de estaciones húmedas y secas, producidas por el desplazamiento oscilatorio norte sur del ecuador térmico. Entre mayo y agosto la traslación del Ecuador térmico varía el norte produce condiciones de inestabilidad máxima en las masas de aire que desde el este cruzan el Istmo, originando tormentas e intensas lluvias hasta octubre, las cuales en septiembre alcanzan su mayor intensidad. De octubre a marzo el Ecuador térmico se desplaza hacia el sur y las condiciones de inestabilidad de las masas de aire ascendentes se transforman en calmas tropicales y mayor estabilidad. El efecto del variador relieve del terreno se

manifiesta en variaciones climáticas locales, el efecto de la temperatura elevada, persistente y de los periodos de intensa y continua precipitación. Se muestra en la meteorización de la estructura ígnea de la Tierra, que convierte en una variedad de suelos fiables y fértiles. (p. 25)

Así mismo se muestra como era la cultura de siembra en las tierras salvadoreñas previas la colonización.

Varios milenios antes de Cristo, el hombre en El Salvador había adaptado a su tierra a un gran número de plantas alimenticias, entre las que figuraban el maíz, varios tipos de frijoles y de calabazas y chiles. Además de estos alimentos, otra serie de plantas cultivadas en América Central fueron: el aguacate, jocote, sauco, guayaba, zapote, papaya, tuna, tomate, cacao, maguey, tabaco, algodón, henequén, añil, copal, ayote, guaje, da fe del conocimiento del indio de su copioso medio ambiente y de cómo su existencia dependía de sus frutos. (p. 31)

Por lo cual antes de la colonia era muy diversificada las plantas alimenticias disponibles, y de las cuales dependió durante muchos siglos como sustento para las poblaciones indígenas a lo largo del territorio.

4.1.2 Durante la colonia

Para cuando comenzó la colonización El Salvador sufrió muchos cambios en todos los ámbitos posibles, fue una total reestructura del sistema agrícola y económico que existía hasta antes que pasara. Como lo explica David Browning (1998) a continuación:

A pesar de la amplia distribución de los establecimientos españoles por todo el país, de que la población indígena había sido diezmada por las enfermedades, y de que la introducción del ganado fueron procesos que contribuyeron de manera importante a la evolución del paisaje de El Salvador, fue la visión española de carácter de esta tierra y de sus habitantes lo que ejerció influencia más duradera

en el modelo de su uso y de su ocupación. Simultáneamente con estos factores más inmediatos y ayudados por ellos, los españoles aplicaron nuevos conceptos de la función de la tierra en la forma de una reorganización deliberada de su uso, asentamiento y propiedad. El país y sus habitantes habían ganado con la conquista y allí estaban para ser explotados en beneficio de los conquistadores. Si se considera una amplia variedad de plantas cultivables que la tierra ofrecía, la existencia de una numerosa población aborigen para la que el cultivo era el fin principal de su vida y la ausencia de riqueza mineral se comprende que la valorización española de la tierra está motivada por el deseo de organizar su potencial agrícola en beneficio propio. (p. 100)

Con la llegada de europeos a tierras salvadoreñas se vio la oportunidad de poder explotar de muchas formas las tierras, dando apertura a producir riquezas agrícolas y minerales

La variedad de frutos nativos El Salvador se enriqueció con la introducción de especies europeas, tales como la naranja, lima, limón, membrillo, melón, granada, piña y melocotón. Los españoles que salían de la árida meseta mexicana y viajaban hacia el sur por las tierras bajas tropicales del Istmo, se sorprendía invariablemente de la variedad y abundancia de las plantas naturales y cultivadas que encontraban.

El maíz, los frijoles y las calabazas, el indio dependía para subsistir, fueron aceptadas presuntamente como base de la dieta del español y el trigo, aceitunas y vinos se convirtieron en importaciones suntuarias. De igual forma, entre los colonizadores había demanda de otros productos locales como el algodón, miel, cera, achiote y tabaco. Se introdujo al azúcar y a finales del período colonial, se cultivaba a pequeña escala en muchas partes del país para su consumo local y la producción de alcohol. Pero en comparación con el elevado valor por unidad de los frutos del cacao y del añil ya elaborado, el azúcar era menos adecuado como

producto de exportación y hasta el siglo XIX. Cuando se abrieron nuevos mercados y mejoraron las posibilidades de transporte, no se cultivó a gran escala como artículo comercial. (p. 101)

4.1.3 Cacao y bálsamo

El cacao represento una parte significativa en el comercio de El Salvador, por eso vemos a partir de sus primeros intentos de desarrollo tuvo un éxito aceptable a nivel comercial.

David Browning (1998) lo muestra en su investigación

La primera organización comercial del cultivo del cacao es interesante, tanto por la rapidez y el éxito con que se llevó a cabo. Por el contraste que ofrece en comparación con el modelo normal de desarrollo de la agricultura colonial en la América española. Antes de la conquista, las laderas meridionales de las tierras altas volcánicas de la costa del Pacífico de Guatemala y El Salvador habían sido formadas por su producción de cacao. Los españoles se dieron cuenta de que, debido a su significado religioso y a su uso como moneda, el fruto había sido para indios “La cosa más preciada que acá había”. El valor del cacao en tiempos anteriores a la conquista impulsó la producción y el mercado del cacao en toda la región. Por ejemplo, aunque los aztecas habían ejercido sólo un débil control militar sobre el extremo del sur de su imperio, la importancia de obtener cacao de la costa sur del Pacífico se consideraba como suficiente justificación para mantener guarniciones a lo largo de su vida principal del comercio, donde esta cruzaba territorios controlados por indios, mixtecas y zapotecas.

Con la intensificación de la demanda de cacao, subió el valor de su comercio. La creciente demanda impulso a los españoles en El Salvador a tomar medidas para el incremento de la producción local de cacao. Los encomenderos establecieron

algunas pequeñas plantaciones cerca de los pueblos que poseían y sus habitantes estaban obligados a trabajar en ellas como parte de su tributo. (p. 103)

Fue tanto el éxito que el Cacao tuvo que para el siglo XVI se cultivaba de forma extensiva a lo largo de la superficie de el Salvador. Se realizaban contratos en los que encomendaba su producción en zonas como San Miguel y alrededores, y esto incremento su producción a lo largo del país.

A finales del siglo XVI la producción de cacao de este distrito era mayor que la de cualquier otra parte de América en 1574 se estimaba en 300,000 reales el valor de la producción anual, en 1585 había ascendido a más de 500,000 reales y constituía algo más de 1/3 de la producción total de la audiencia de Guatemala. Este nivel de producción se mantuvo posiblemente hasta la primera parte del siglo siguiente. (p.110)

Además el incentivo comercial que se le dio el cultivo del cacao el estímulo que se fijó a la recolección del bálsamo proporciona otro ejemplo de cómo los españoles en un principio buscaron la organización y expansión de la producción indígenas con fines comerciales los indios conocían las propiedades medicinales y aromáticas de la savia del árbol de madera dura llamado bálsamo y las recogía antes de la conquista en la demanda de bálsamo se difundió después de la conquista pues su empleo y medicina y como base de perfumes era común en Nueva España y Europa donde las bulas papales de 1562 y 1571 la Iglesia autorizaban su uso para la confección de crisma y declaraba sacrilegio dañar o destruir el árbol de bálsamo.

Los españoles no se involucraron en la producción del bálsamo, sino que se valieron de los indígenas para su extracción y su tratamiento valiéndose de sus

técnicas tradicionales estas técnicas que perduraron hasta principios del siglo actual sugieren que las propiedades de la savia del bálsamo habían sido descubiertas como subproducto de la costumbre indígena de cultivo de tala y quema. (p. 117)

Es claro el hecho que la base de la producción agrícola no recaía directamente en los europeos, pues, aunque ellos administraban y comerciaban, la producción recaía directamente en la población indígena pues ellos ponían la fuerza de trabajo para la labor agrícola.

Sólo es posible conjeturar sobre las razones de la desaparición casi completa del cultivo del cacao y de la recolección del bálsamo en El Salvador. Parece claro que la reducción drástica de la población primero por las epidemias de viruela y de sarampión y más tarde por la endemia de malaria y posiblemente de fiebre amarilla en las zonas bajas de la región fue la causa principal de la disminución vertiginosa de la producción. (p. 119)

4.1.4 Añil

El añil se administraba de forma diferente al cacao y bálsamo los españoles tenían mucha influencia en la producción de este y tanto españoles como indígenas no desconocían las propiedades del arbusto y su uso como pigmentación. Así es como David Browning nos muestra.

Mientras que la producción del cacao y del bálsamo se había dejado en gran parte a las comunidades indígenas con un mercader español que hacía de patrono y empresario. El cultivo del añil constituyó una empresa completamente española. Las variedades del arbusto *indigofera*, son originarias del viejo y del nuevo mundo. Las propiedades colorantes de sus hojas se reconocieron en Europa desde la

época del Imperio Romano. Los habitantes de América Central conocían las propiedades de la planta antes de la llegada de los españoles: las hojas de *indigofera tinctoria* y del *indigofera suffruticosa* se usaban como pigmento y como medicina. En El Salvador en los tiempos anteriores a la conquista, las hojas del añil se recogían de las plantas silvestres y es posible que se cultivara la planta, aunque no era la misma escala que el cacao ni con la misma importancia cultural. Los españoles decidieron que el modo más eficaz de conseguir un crecimiento rápido del suministro de añil era dedicarle tierras propias, emplear indios para su cultivo y vigilar su manipulación en molinos especialmente contruidos para ello. El descubrimiento del añil en sus posesiones americanas fue para España de una importancia comercial enorme, en un tiempo en el que en que la tinción con añil comenzaba a sustituir el uso tradicional, pero inferior a la hierba del tintorero en la manufactura textil europea. (p. 124)

El cultivo del año no solo un producto importante a nivel salvadoreño, sino que a nivel Centroamericano sin embargo El salvador fue quien más explotó este recurso.

El área principal de cultivo del añil en América Central se extendía desde las demarcaciones costeras de Escuintla, en el sureste de Guatemala a través El Salvador hasta el área de tierras bajas del oeste de Nicaragua. Pero El Salvador predominó siempre en la producción de la región hasta el final de la época colonial, cuando Juarros escribió que el añil que tenían se convirtió en la casi exclusiva producción de esta provincia, pues, aunque sí en las otras ya descritas hay varios obrajes donde se preparan, hay muy poco que se produzca fuera de este distrito en la actualidad.

Dentro de El Salvador mismo había una concentración geográfica más adelantada del cultivo del añil, los suelos ligeros, fértiles y bien drenados que requería la

planta se hallaban en mayor grado en las zonas de suelos volcánicos, ricos impermeables de las laderas, bajas y valles de tierras altas centrales. Las demarcaciones de San Salvador, San Vicente (Apastepeque), San Miguel y en menor grado la de Santa Ana estaban dedicadas a su cultivo creciente. La producción en los alrededores de San Salvador aumentó a medida que crecía la demanda por el colorante. En el siglo XVIII y en 1771, visitante de San Salvador, observó que el añil se cosecha en gran abundancia, toda la tierra de las Haciendas, llana y sin más árboles que los que restan en la espesura, en los márgenes de los arroyos. Al finalizar el siglo, la agricultura de los alrededores de la ciudad estaba limitada, principalmente al cultivo del añil, al que los habitantes en verdad dedican su atención casi tan exclusiva que descuidan el cultivo de otros artículos de primera necesidad. Esta dependencia casi absoluta de San Salvador en el Añil fue motivo de preocupación que en 1814 se encomendó a las autoridades españolas que fomentarán la diversificación de la agricultura comercial y similares instrucciones se volvieron a emitir en 1821, cuando comprendiendo los inconvenientes del monocultivo, el Gobierno de Madrid concede a los productores de cochinilla, cacao, azúcar, algodón y café los mismos privilegios y exenciones de impuestos, de que disfrutaban añileros, quienes pusieron nuevas tierras de cultivo.

(p. 127)

La añilería no era una plantación, aunque con frecuencia se le denominaba como “hacienda de Añil” o Hacienda de tinta. Pero no era habitual que el agricultor dedicará sus tierras exclusivamente al cultivo del añil, la mayoría de las haciendas eran lo suficientemente grandes como para albergar varias formas de cultivo y todavía dejar en reserva parte del terreno sin utilización. Había varias razones para que el hacendado deseaba mantener tal reserva.

Primero la naturaleza extensiva del cultivo del añil, con un campo que se usaba durante 3 años se abandonaba y se desmontaba una nueva zona que necesitaba un área grande de operación. Este cultivo continuo es distintivamente móvil durante los cuatro siglos de producción de añil en El Salvador hasta en 1880, cuando se había abandonado el en el resto del país. Una de las razones principales para la preferencia de los cultivadores por la cosecha consistía en que las tierras altas del norte, la tierra, es muy apta para los métodos de cultivo que implican deforestación y quema de la maleza.

Segundo, la especulación y la falta de seguridad en un tipo de cultivo donde era notorio que los cultivadores de añil se iban a la cama ricos y se levantaban por la mañana totalmente arruinados, impulsaron al agricultor prudente a mantener una reserva de terreno. Junto con la posibilidad de que una cosecha entera quedara destruida por enfermedad o por plaga de insectos, contratiempos bastante frecuentes o que se derrumbaron los precios, lo que haría prudente conservar alguna tierra que produjera cosechas de subsistencia y algo de azúcar, tabaco o ganado que se pudiera vender localmente. A la inversa, la reserva de tierra también era necesaria para incrementar la producción en tiempos de alza de precios.

Tercero el hecho de que se pudiera combinar la crianza de ganado que pastaba libremente con el cultivo del añil en campos sin cercar en la misma Hacienda.

Pues no sólo se usaban los animales en los primeros estadios del cultivo, sino que éstos no se comían las planta y había poco peligro que se atropellan a que estuviera en la cosecha del año, lo cual significó que para futuras plantaciones de añil se necesitaban pastizales adecuados, además de las zonas reservadas.

Cuarto, el hacendado comprendió que la más efectiva reivindicación de la tierra era su posesión y uso. (p. 131)

Es un hecho que la conquista española significa grandes cambios en termino de nuevas actividades que repercutieron en cómo se laboraba la tierra y en las mismas personas. Los españoles atravesaron todo el país, desde inicios de la conquista, existieron cambios como el inicio de la cría de ganado algo que anteriormente no se realizaba, el cacao por ejemplo ayudo en la supervivencia de grupos indígenas mientras que el cultivo del añil al ser administrado por españoles cambio el modelo de las comunidades indígenas por un modelo de hacienda privada

4.1.5 El Café

En cuanto al café es difícil reconocer una fecha en la fue introducid, ya que se cultivaba en pequeña escala a principios del siglo XIX. Un informe sobre El Salvador indican que se cultiva café en algunas comunidades rurales y en 1825 un informe sobre América Central relata que, aunque el valor de las exportaciones de café era de £53,000 (Libras esterlinas), se consideraba que la cosecha tenía un valor potencial “Aunque el café se da bien aquí no se usa en el país donde es sustituido por el chocolate, pero se espera que esa planta sea con el tiempo la fuente de nuevas riquezas” eran los comentarios un reporte publicado por la Oficina del Registro Público de Londres.

4.1.6 Transición del añil al café

A mediados del siglo XIX surgió una serie de cambios a través del cual el producto comercial más vendido anteriormente dejo de ser rentable pues la demanda de este disminuyo considerablemente, así que se tuvieron que planear cambios para poder sostener la económica salvadoreña, a continuación, David Browning (1998) nos resume en el siguiente texto

Las condiciones de libre comercio que siguieron a la independencia política, la producción del añil se encontró aún más a merced de las oscilaciones de los

mercados mundiales. Las exportaciones de añil en El Salvador sufrieron un descenso, al mismo tiempo aumentaba la competencia del asiático, fletado por los mercantes británicos y holandeses, se clamó en la prensa salvadoreña. Por más eficiencia en la producción y mayor atención en su proceso. Cuando los productos químicos sintéticos demostraron su valor como sustitutos baratos y seguros de los colorantes naturales, el añil se convirtió en un producto invendible. En 1860 todavía se vendía añil en el mercado de Manchester, pero los presagios no eran buenos., cuando en el mismo mercado el precio de otro colorante natural, la conchinilla de Guatemala, estaba paralizando a causa del dilatado empleo de los nuevos colorantes. Hacia 1878 el mercado de añil en Rotterdam era débil y al año siguiente se informaron que el precio del añil en Liverpool “continúa paralizado”. Al disminuir el mercado del añil, el del café se expandió; los plantadores salvadoreños respondieron pronto a la cambiante situación. (p. 262)

Un Decreto de 1846 otorgaba tratamiento preferente a su producción. Cualquier persona. Que plantarán más de 5000 cafetos, estaba exenta de impuestos municipales durante 10 años. Los que trabajan en plantación de café estaban eximidos del servicio militar y el café que se produce durante los 7 primeros años no tenía que pagar derechos de exportación. Un año después se repitieron estas mismas condiciones y se emplearon para conceder la exención de la confiscación de los animales y equipo que se utilizarán en las plantaciones de café y para imponer un impuesto del 10% en el café importado. La política de Gobierno se reafirmó en el preámbulo de esta ley:

Considerando que los salvadoreños, por inclinación y por las condiciones naturales de su país están llamados a dedicarse a la agricultura más que a cualquier otra forma de ocupación, que las estimaciones del valor del añil y del azúcar han

deteriorado y que es necesario estimular la producción de otras cosechas con extensiones y premios y que en la actualidad se está experimentando con el café y el cacao.

Se pretendía con optimismo que cada año aumenta el número de plantaciones de café, de forma que ahora tenemos de sobra para el consumo interno y pronto tendremos un excedente para la exportación. pero 8 años más tarde se admitía anualmente que se gastaban entre 30,000 y 40,000 pesos en la importación de café de Costa Rica. Mientras que un visitante sólo observó que el café es otro artículo que podría llegar a ser de importancia para la agricultura de El Salvador.

El cambio de añil a café cambio radicalmente el uso de las tierras y la estructura de trabajo ya que para que este produzca sus primeras cosechas hay que esperar 5 años por lo que poco a poco se tuvo que ir adaptando las tierras y esto era un costo significativo para quienes decidían invertir en esta producción

Sin embargo, a mediados de la década de 1850 se notaba claramente el desarrollo de las plantaciones de café en algunas localidades. En 1848 se expresó cierta preocupación por el desmonte irregular de la tierra de los alrededores de San Salvador. Los trabajadores acostumbran a derribar los árboles con hacha para clarear el suelo destinado. A plantaciones de café sin pensar en conservar la madera, más útil y valiosa. (p. 262)

En 1857 las plantaciones de café empleaban un gran número de trabajadores en los alrededores de Santa Ana, Ahuachapán y Sonsonate. En 1861, el Gobernador de Santa Ana informó que en las cercanías de esta ciudad y de Chalchuapa habían 1,578,000 plantas de café en los viveros. 689,000 trasplantadas y 602,000 cafetos en fructificación. (p. 266)

Tabla 2*Valor de las exportaciones de añil y de café entre 1864-1891*

AÑO	Añil	Café
1864	\$1,129,105	\$80,105
1870	\$2,619,749	\$663,347
1875	\$1,160,700	\$1,673,157
1881	\$1,470,300	\$2,909,195
1891	\$892,092	\$4,806,428

Fuente: Informe del Gobierno, El comercio, de 15 de septiembre de 1876. Cifra de 1881 retomada de D.O. de 6 de mayo 1982, cifra de 1891 retomada de Descripción Geográfica y Estadística de la Republica de El Salvador en 1892.

Para finales del siglo XIX la producción de añil era casi nula, algunos se mostraban renuentes al cambio, pero era inevitable que este producto acabaría.

Los productores de añil se enfrentaron a un sombrío futuro, al disminuir la demanda de su producto. Al oeste del país, el añil había desaparecido casi por completo. Pero en las zonas que tradicionalmente estuvieron asociadas al añil, la transformación fue más lenta. Pues los cultivadores enfermaron tenazmente a las técnicas que les eran familiares. (p. 271)

4.1.7 Inicios del Siglo XX

A principios del siglo XX, la agricultura comercial en El Salvador se había convertido en sinónimo de producción de café. Las fincas de café que se extendían a lo largo de las laderas y valles de la tierra alta del centro del país dominaban la vida social y económica de la mayoría de las comunidades rurales. Se llegó a considerar la cotización mundial del café como único indicador de la salud económica y del progreso de la nación. El porcentaje de la contribución del

café al total del valor de las exportaciones. Da cuenta de su importancia comercial durante la primera mitad de este siglo: en 1901 constituyen el 76% de las exportaciones. En 1911, el 73%. En 1921. El 80% en 1931, 95.5%. Y en 1941, el 79%. Hacia 1916 el valor de todos los demás productos agrícolas de exportación era insignificante en comparación con el café. (p. 365)

Tabla 3

Valor de las exportaciones agrícolas: 1916

Café	\$24,132,000	Bálsamo	\$298,000	Arroz	\$39,000
Azúcar	\$646,000	Caucho	\$76,000	Tabaco	\$30.000
Añil	\$595,000	Henequén	\$52,000		

Memoria de Hacienda y Crédito Público, San Salvador, 1918

4.1.8 Algodón

El algodón era una plantación realizada históricamente, por lo que El Salvador era una zona que se podía adaptar fácilmente a producirlo a mayor escala ya que había muchas zonas que se podía aplicar tales como la zona sur del país, David Browning (1998) nos comenta a continuación

Aunque el algodón se había cultivado para uso local en todo El Salvador de este tiempo, precolombinos, sólo hacia al final del periodo colonial se logró una especialización regional en su cultivo y manufactura. En 1807 las ciudades a lo largo de los pies de las laderas de las tierras altas centrales, tales como Olocuilta, Zacatecoluca y Usulután, se estaban convirtiendo más y más en centros importantes de los distritos productores de algodón. Los agricultores de los alrededores de Usulután cultivaban más algodón que en cualquier otra parte del país, y la tela tejida localmente se vendía por toda el área circundante. La

importancia de la manufactura del tejido de algodón como industria artesana del pueblo es más notable por el hecho de que los legisladores y tejedores formaban el grupo más numeroso de trabajadores que no se dedican a la agricultura en la colonia y la mayoría de ellos estaba concentrada en los centros citados más arriba. Después de la independencia, se comprendió la posibilidad del cultivo del algodón a gran escala en las zonas costeras, y en 1847 se sugirió la extensión del cultivo del algodón a lo largo de todo el litoral. (p. 370)

El gobierno intervino en varios de las decisiones para mejorar la producción de algodón en el país y fue así como dio un aporte significativo para que más productores se animaran a la producir algodón a mayor escala.

El Gobierno ofreció a los cultivadores de algodón en potencia varios incentivos financieros y en 1847 a Roberto Holt, un inmigrante recién llegado obtuvo la exención de impuestos y la protección de tarifas por una fábrica de algodón que había planeado, pero que no llegó a construir. Sin embargo, durante el siglo XIX, la energía y el capital de los terratenientes y de los granjeros, los comerciales, se gastó en el aumento del tamaño de sus plantaciones de café, azúcar, y añil en el norte y centro del país más que en el desarrollo del algodón. (p. 372)

Los primeros experimentos del cultivo del algodón a escala comercial se hicieron en 1922, cuando algunos terratenientes dedicaron parte de sus tierras a este cultivo. Una tienda grande del Departamento de la Paz empezó a pintar algodón durante la temporada de 1922 1923 y más tarde fueron desbrozadas áreas extensas para esta cosecha. Las primeras plantaciones fueron pequeñas y experimentales. Hacia 1935 se establecieron en las fincas pequeños equipos para el monte del algodón. (p. 375)

En 1935 operaban cuatro fábricas de tejidos. Con un total de 3000 husos y 230 telares; en 1950 había 11 fábricas. Con 50,038 husos, 1448 telares y 11 plantas de

tricotado con 125 máquina de tricotar. La manufactura textil de los pueblos no pudo competir con estas empresas nuevas a gran escala y aunque en 1947 sobrevivían 2559 telares que empleaban a 15,000 personas, el número se redujo rápidamente. A pesar de los esfuerzos de la asociación textil industria en pequeño, respaldada por el Gobierno, la manufactura textil local a mano prácticamente desapareció.

La importancia potencial del algodón como materia prima para las industrias locales y como valioso producto de exportación. Estímulo los esfuerzos del Gobierno para fomentar su producción y organizar su mercado a través del establecimiento de la Cooperativa Algodonera Salvadoreña en 1940. (p. 377)

4.1.9 Fracaso de la Reforma Agraria

La administración de las tierras a lo largo de país ha sido un problema de desigualdad desde los tiempos de la colonia, ya que la centralización de las tierras en pocas personas no dejaba que se explotaran de la mejor forma por lo que, a través de decisiones desde el gobierno, ha habido varios intentos de realizar reformas de distribución y uso de las tierras salvadoreñas, tal como lo plantea David Browning a continuación.

Desde 1932, los sucesivos Gobiernos han declarado que reconocen la necesidad de formar los sistemas de uso y tenencia de la tierra en El Salvador y se han embarcado en varios programas de redistribución a favor del pequeño agricultor. La experiencia que se tiene de los intentos efectuados para imponer esta política comprueba ampliamente la dificultad de la solución de los problemas implicados y la repetida imposibilidad del Gobierno para resolverlos. (p. 440)

Entre 1932 y 1950, el Gobierno compró un total de 26 Haciendas que comprendían 50,240 manzanas o el 2% del área total del país, y distribuyó 42,655 de estas, entre agricultores campesinos. Se concluyó que con esta distribución no iba

acompañada de ningún programa de asistencia técnica o financiera de ningún proyecto económico o social definido, Muchos de los campesinos vendieron su parcela a terratenientes más ricos, cedérsela a otros porque no podían pagar la renta o las abandonaron después de instalar el bosque o de agotar el suelo. (pág. 445)

Muchos de los lotes pasarán a otras manos por falta de control y experiencia administrativa. La adquisición de la tierra por los campesinos se efectuó sin ningún plan o estudio preliminar. Como resultado de ello, muchos recibieron lotes que no eran fértiles o que eran rocoso o inaccesibles. Muchos de estos campesinos vendieron sus parcelas o las perdieron porque no pudieron pagar sus rentas anuales. (p. 447)

Así mismo han existido en diferentes gobiernos posteriormente reformas agrarias, sin embargo, están no han tenido mayor impacto y han dado los mismos resultados que en la primera, debido a que no han contenido de forma especializada un plan de apoyo para aquellos a quienes se le ceden las tierras, ya que el problema no radica en que no posean tierras sino en la falta de conocimiento y disciplina para producirlas.

4.1.10 Azúcar de caña

La historia de la producción de azúcar es un tanto reciente comienza a partir del Siglo XX y transformo totalmente la economía salvadoreña, según información histórica proporcionados por el Consejo Salvadoreño de la Agroindustria Azucarera vemos lo siguiente

Hablar de azúcar en muchos países como el nuestro es hablar de caña de azúcar, su desarrollo y producción está ligada al avance tecnológico y al devenir de la historia. Los primeros datos en El Salvador de la producción de azúcar en trapiche

y la elaboración de otros productos derivados se tienen a finales del siglo XIX, la Estadística General (1858-1861), refleja la existencia de cultivos cañeros y producción de panelas y azúcar en las zonas central y occidental del país, aunque el volumen de estas actividades era casi insignificante respecto a la producción de café. En 1882 la Hacienda El Ángel dedicada al cultivo de caña de azúcar importó desde Inglaterra e instaló en suelo salvadoreño un moderno molino para fabricar azúcar, estableciéndose de esta forma el Ingenio El Ángel, el primer ingenio salvadoreño y fue también el primero en producir azúcar blanca. Hasta la fecha el Ingenio El Ángel constituye un importante aporte en la generación de empleos y forma un verdadero punto de desarrollo económico y social para la comunidad. En la década de 1920 algunos inversionistas extranjeros y nacionales decidieron invertir recursos en la compra y desarrollo de otros ingenios, como fue el caso de San Andrés, El Carmen y El Castaño; a estas empresas se irían sumando en las primeras décadas del siglo XX, otras instalaciones, como las de los ingenios Los Lagartos, Prusia, Santa Emilia, La Labor, La Cabaña, La Magdalena, San Francisco, entre otros. El panorama azucarero salvadoreño para esa época quedaba definido por la producción azucarera nacional y sus productos vinculados que se debatían entre facetas artesanales e industriales. Entre los procesos de corte industrial destacan la presencia de ingenios que se mantienen hasta la fecha como:

Central Izalco instaurado en 1964, desde su fundación la excelencia de su equipo de trabajo y los altos niveles de tecnificación agrícola e industriales le han permitido desempeñarse como una empresa exitosa.

Ingenio Chaparrastique ubicado en la ciudad de San Miguel e instituido en 1982 por el gobierno en turno, fue transformado en Sociedad Anónima en 1995 y en 2005 dio un paso a la transformación, con lo cual se inició una nueva etapa de

reconversión industrial, profesionalismo y tecnología agrícola; estos cambios lograron que el ingenio se posicionará como un referente de innovación y eficiencia.

Ingenio La Cabaña nació hace aproximadamente 6 décadas y en sus inicios formó parte de la Hacienda La Cabaña. En agosto de 1996 el ingenio inició un período caracterizado por la productividad y eficiencia estableciendo un compromiso para lograr la certificación bajo las normas ISO 9000, la meta la alcanzó en marzo de 2003, convirtiéndose así en el primer ingenio certificado a nivel nacional.

Ingenio Azucarero JIBOA (INJIBOA), el ingenio fue construido en el departamento de San Vicente entre los años 1974-1976 y fue inaugurado en enero de 1976, logrando impulsar hasta la fecha el desarrollo y generar empleo para los habitantes de la zona.

Ingenio La Magdalena nació como un trapiche y se convirtió en ingenio en 1965. Actualmente La Magdalena forma una parte importante de la comunidad brindando trabajo e implementando programas de responsabilidad social empresarial. En la actualidad la Agroindustria Azucarera está conformada por siete mil productores de caña y seis ingenios azucareros que generan 50 mil empleos directos y 200 mil indirectos, especialmente del área rural, lo que constituye un legado económico para el país. De la mano de grandes y pequeños productores de azúcar y de todos los actores involucrados en la cadena de valor, la Agroindustria Azucarera de El Salvador marcha hacia nuevos retos durante el siglo XXI, construyendo sobre las bases de su historia y guiada por los principios de desarrollo sostenible.

4.2 Situación actual de los Commodities

4.2.1 Contexto de los Commodities en El Salvador.

La situación que enfrentan las materias primas o commodities en subconjunto en El Salvador, es el resultado de una serie de factores macroeconómicos cuyo origen está en un marco regulatorio y normativo de Acuerdos comerciales a los cuales el país está suscrito.

Según el Ministerio de Economía (MINEC, 2021) Un Acuerdo Comercial es un instrumento legal mediante el cual dos o más países reglamentan sus relaciones comerciales, con el fin de incrementar los flujos de comercio e inversión y por esa vía, su nivel de desarrollo económico.

Estos Acuerdos contienen normas y procedimientos tendientes a garantizar que los flujos de mercancías, servicios e inversiones entre los países suscriptores se realicen sin restricciones injustificadas y en condiciones transparentes y predecibles.

El Salvador ha suscrito Acuerdos comerciales con países desarrollados y en desarrollo, los cuales varían dependiendo del alcance y disciplinas comerciales que se negocian en cada uno.

Los Acuerdos comerciales pueden clasificarse según su alcance en Tratado de Libre Comercio (TLC), Acuerdo de Alcance Parcial (AAP) y Acuerdo de Asociación (ADA).

Todos ellos, además de la Uniones Aduaneras y Zonas de Libre Comercio, son excepciones indicadas en el Artículo XXIV del GATT, Artículo V del GATS y en la Cláusula de Habilitación de la Organización Mundial del Comercio.

A lo largo de los años la incidencia de los acuerdos comerciales en la producción nacional ha sido significativa, y es que algunos acuerdos comerciales como el TLC o CAFTA DR son tan amplios que aplican a todos los rubros, permitiendo que los productos que cumplan con las especificaciones técnicas requeridas puedan gozar de libre tránsito y de

preferencias arancelarias, siendo esta la combinación perfecta para el desarrollo del libre mercado.

Sin barreras comerciales, el libre tránsito de mercancías resultado de un Acuerdo comercial de esta naturaleza quita la protección a los productos del país con menos nivel de competitividad, siendo este el país más afectado.

El CAFTA-DR y el acuerdo de Mercado Común Centroamericano (MCC) o Tratado General de Integración Económica Centroamericana son los dos acuerdos comerciales más amplios y que más están afectando la situación de la producción nacional y de los Commodities en El Salvador.

Respecto al MCC, según el Sistema de Información sobre Comercio Exterior de la Organización de los Estados Americanos (SICE, 2006) mediante este tratado los países centroamericanos se comprometen a perfeccionar una zona de libre comercio y adoptar un arancel externo común. Se establece el régimen de libre comercio para todos los productos originarios de sus respectivos territorios, con las únicas limitaciones comprendidas en el Anexo A del Tratado Comercial. En consecuencia, todos los productos originarios están exentos de los derechos arancelarios a la importación y exportación, los derechos consulares, y todos los demás impuestos, sobrecargos y contribuciones que causen la importación o exportación, o que se cobren debido a ellas, ya sean nacionales, municipales o de otro orden.

Asimismo, las mercancías originarias gozan de tratamiento nacional y están exentas de toda restricción o medida de carácter cuantitativo, con excepción de las medidas de control por razones de sanidad o de seguridad.

Este tratado establece el Banco Centroamericano de Integración Económica como instrumento de financiamiento y promoción del crecimiento integrado del Mercado Común Centroamericano sobre una base de equilibrio regional.

Ambos acuerdos comerciales tanto el CAFTA-DR como el MCC, son los que más afectan actualmente la producción nacional de El Salvador, debido a la falta de competitividad y falta de apoyo gubernamental; adicionalmente en ambos tratados aplica a todos los commodities que se producen en el país y en ambos casos también se protegen de cualquier programa de desgravación arancelaria dos commodities que han tenido una importancia social, política y económica histórica: café sin tostar y azúcar de caña. A diferencia que en el CAFTA-DR se protege maíz blanco también.

4.2.2 Delimitación de los Commodities

Debido a lo basto y lo complejo que sería analizar todos los commodities del país, la presente investigación se delimitará a aquellos rubros, sector o commodities que mayor importancia económica, social y política tienen en El Salvador. En ese sentido, la máxima autoridad que vela por el desarrollo en torno a los commodities del país es el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), misma que también tiene participación en la Comisión Técnica de Contingentes de la Dirección de Administración de Tratados Comerciales. Donde se verifica el cumplimiento de todas las disposiciones normativas y legales de los diferentes acuerdos comerciales que El Salvador tiene suscritos con el resto del mundo. El MAG como autoridad competente en materia agropecuaria, vela para incentivar la producción agrícola y pecuaria del país. En ese sentido dicho ministerio delimita sus áreas de trabajo a doce sectores, conocido también, como las 12 cadenas agroproductivas de El Salvador. Que son las cadenas que más incidencia tienen en el desarrollo económico y social del país, siendo estas de las cuales se derivan los commodities a estudiar en la presente investigación.

Cada sector o cadena agroproductiva está debidamente seleccionado por la importancia social y económica que este tiene. Según la Tabla No. 4 las 12 cadenas agroproductivas

del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) y sus respectivos commodities son los siguientes:

Tabla 4

Cadenas agroproductivas de El Salvador

AGROCADENA PRODUCTIVA	COMMODITY ASOCIADO
1. Café (procesado y grano oro)	Café procesado y café grano oro.
2. Ganadería de doble propósito. *	Carne y lácteos
3. Avicultura	Carne de pollo y huevos
4. Pesca y acuicultura	Peces
5. Granos básicos	Arroz, frijol, maíz y trigo.
6. Cacao	Cacao
7. Apicultura	Miel
8. Hortalizas	Hortalizas en general
9. Frutas	Frutas en general
10. Azúcar de caña.	Azúcar de caña
11. Forestales (Silvicultura)	Madera

Nota. Elaborado por el equipo investigador basado en información del Ministerio de Agricultura y Ganadería (2021)

Tal como se puede observar están numeradas 11 cadenas, de las cuales, por ejemplo, se encuentra ganadería con doble propósito, de esta se derivan dos: carnes y lácteos. Razón por la cual se consideran doce cadenas agroproductivas en El Salvador y de las cuales se derivan sus respectivos commodities. Es debido a ello que, se analizará la situación de cada cadena agroproductiva en el país para realizar un diagnóstico de la situación actual de los commodities en El Salvador.

4.2.3 Situación actual del café

A lo largo de la historia el café ha mostrado ser uno de los commodities más importantes de El Salvador. Su valor no solo radica en producto agrícola que las plantas del café producen, sino también la generación de empleo y conservación del sub-bosque cafetalero en el país, es decir, su impacto positivo en el medio ambiente, del cual se deriva la generación de agua, la eliminación de dióxido de carbono del Medio Ambiente y minimización de la erosión del suelo.

Su relevancia ambiental, social y económica es tan considerada por los diferentes Gobiernos, que es uno de los pocos productos protegidos de los diferentes Tratados o Acuerdos Comerciales, es por ello, que en El Salvador está prohibida la importación de café. Más bien, se buscan abrir mercados comerciales para su exportación a través de acuerdos que permitan vender a precios preferenciales y si barreras arancelarias.

Los datos del Consejo Salvadoreño del Café (Elmundo, 2020), ente rector de la caficultura en el país, indican que durante el ciclo 2019-2020 se han exportado 604,742 quintales a más de 40 países, por un valor de \$93,544,465 a un precio promedio por quintal de \$154.68.

La institución registra que los caficultores salvadoreños han exportado 258,184 quintales a Estados Unidos con 45.1% del mercado, en el período que comprende entre octubre de 2019 hasta agosto 2020.

El segundo mayor comprador del café salvadoreño es Alemania, país que recibió 53,654 quintales y representa el 9.4 % de la producción en el ciclo 2019-2020. Luego está Italia con 45,016 quintales (un 7.9 %), Japón con 51,172 quintales (8.9 %), y Bélgica que importó 36,135 quintales (6.3 %) de café salvadoreño.

También existen consumidores menos conocidos como Noruega, Singapur, Grecia, República Checa, entre otros, que, si bien no son los compradores mayoritarios, adquieren el café salvadoreño a un precio mayor al cotizado en la Bolsa de Valores de Nueva York.

El rubro cafetalero es uno de los sectores abanderados del Gobierno del presidente Bukele, que ha lanzado su propia marca comercial para apoyarlo: “Café El Salvador”; con la Ley de Creación del Fideicomiso para el Rescate de la Caficultura (Firecafé), se pretende otorgar un financiamiento de \$640 millones a los productores de café, de los cuales: \$350 millones para créditos para mantenimiento, renovación y manejo agronómico del parque cafetalero, \$250 millones para reestructuración de deuda, \$10 millones para el Instituto de Investigación del Café y \$30 millones para asistencia técnica y seguimiento al plan de inversión.

Sin embargo, la propuesta de aumentar en un 20% el salario mínimo del Gobierno del presidente Bukele, afectara significativamente a los caficultores, debido a los altos costos de producción y los bajos precios del mercado internacional.

Es muy importante destacar que la cadena de producción de café genera más de 50,000 empleos directos y 200,000 indirectos, y es considerado uno de los principales empleadores en la zona rural.

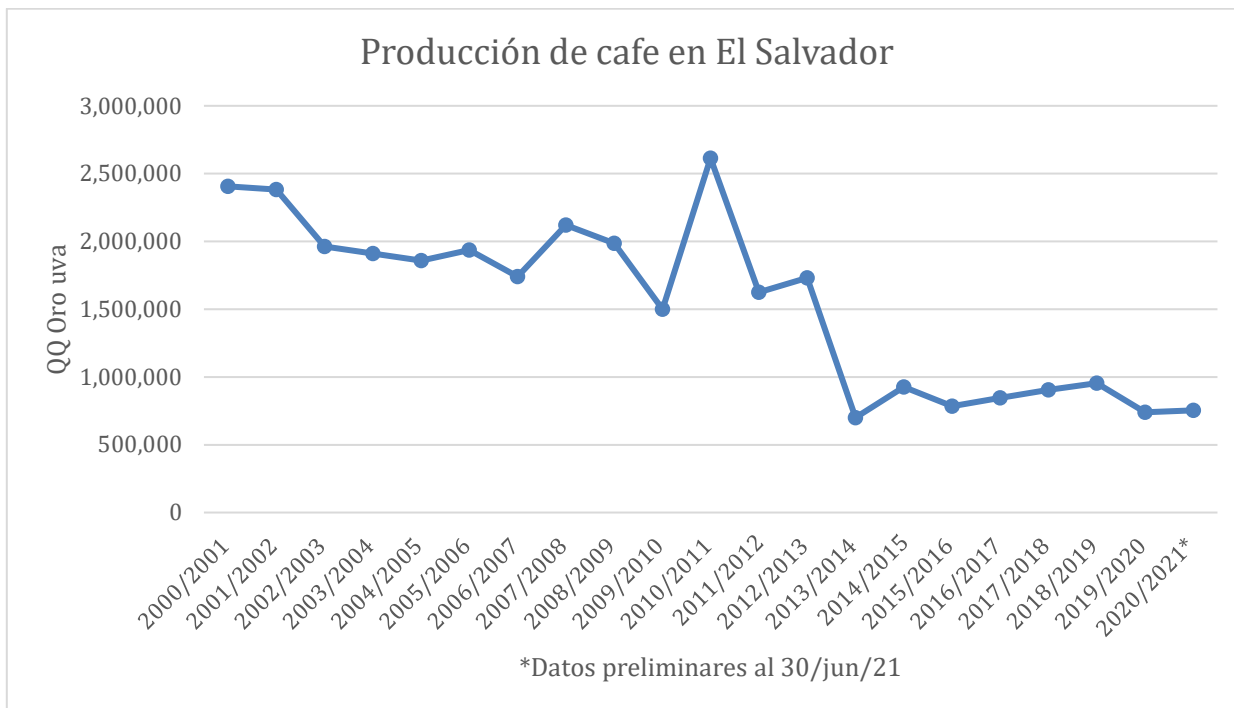
Figura No. 1

Precio de Futuros de Café



Tal como se puede observar en la figura No. 1 consultada el 25 de julio de 2021, los precios de los Contratos Futuros de Café presentan una tendencia alcista en la última semana con máximos de hasta los \$204.00, sin embargo, los precios promedios han rondado los \$120.00 el quintal. Siendo este uno de los factores por los cuales la caficultura ha venido disminuyendo.

Según datos del Consejo Salvadoreño del Café (2021) la producción de café ha venido en decremento a lo largo de los últimos años, tal como se puede observar en la Figura No. 2 Producción de café en El Salvador, periodo del 2000 al 2021. En la figura se puede observar, como la actividad de producción de café ha decrecido en los últimos 20 años. Entre los principales motivos están la baja rentabilidad, el cambio climático y las múltiples plagas.

Figura No. 2*Producción de café en El Salvador, periodo del 2000 al 2021*

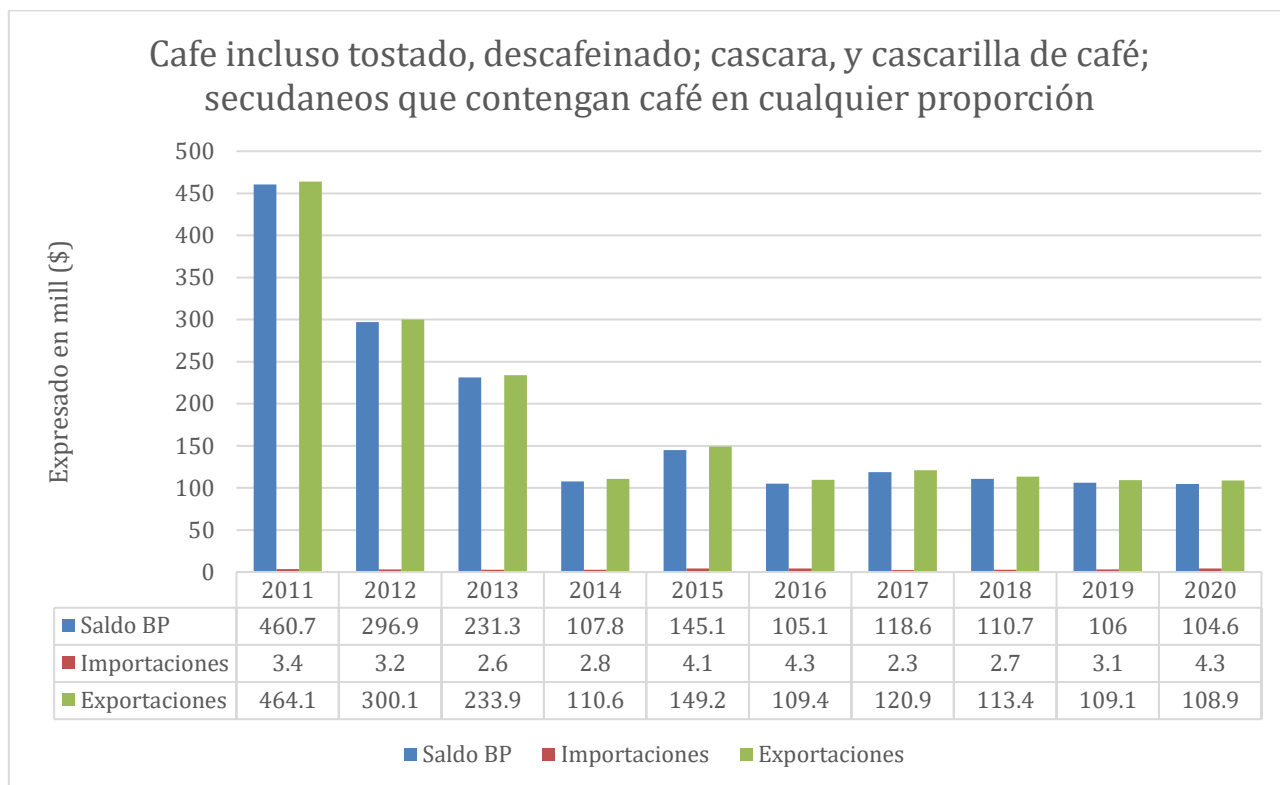
Nota. Elaborado por el equipo investigador basado en información del CSC (2021) Respecto a la Cadena de Valor de este importante cultivo, tanto cooperativas de producción agropecuaria como productores individuales ofrecen de beneficiado húmedo y seco de café, así como servicios de torrefactos y empaques; café tostado y molido; venta de café en quintales oro o pergamino, y los ofrecen a sus clientes. Sin embargo, la única empresa de 1996 que ofrece servicios de procesamiento de café soluble y empaclado es Plantosa, donde se procesan cuatro marcas de café comercial entre ellas esta COSCAFE instantáneo, Café AROMA, Café DOREÑA y Café Grano de Oro

Es muy importante destacar que la importación de café está restringida en el país, pero solamente aplica para café oro y tostado (caso MCC y CAFTA DR). Es por ello por lo que esta macro cuenta no aparece reflejada en la Balanza de Pagos del país, sin embargo, las marcas comerciales de café molido e instantáneo importadas aparecen reflejadas como Otros productos alimenticios, pero representan datos pocos significativos. Al momento de consultar al sitio web del Banco Centra de Reserva (2021) se pudo constatar la protección que tiene este commodity del mercado internacional, mostrando las importaciones de café

una participación que en promedio ronda el 1.0%, es por ello por lo que los saldos de la Balanza de pagos de este importante rubro están en saldo positivo.

Figura No. 3

Balanza comercial del Café incluso tostado, descafeinado; cascara, y cascarilla de café; secudaneos que contengan café en cualquier proporción, de 2011 a 2020.



Nota. Elaborado por el equipo de investigación basados en información del BCR (2021)

La matriz de importaciones corresponde a los saldos de Café Procesado, mientras que la matriz de exportaciones está relacionada con el comercio de Café Oro y otros cafés no procesados. En ambos casos, dichas cuentas aparecen con saldos separados en la Balanza Comercial de Bienes. La cuenta de Café procesado, en la categoría de exportaciones no muestra saldos significativos, de igual forma no muestran datos significativos los saldos de la cuenta de Café Oro y otros cafés no procesados, en la

categoría de importaciones tal como se muestra en la Tabla No. 5. Detalle de la balanza comercial en el rubro café, periodo 2011 a 2020.

Tabla 5

Detalle de la balanza comercial en el rubro café, periodo 2011 a 2020.

CONCEPTO	SALDOS A ANUALES EXPRESADOS EN MILL (\$)									
1 Exportaciones totales										
(FOB)	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1.1.1 Café Oro y otros										
café no procesados	463.5	299.8	233.6	110.4	148	109.2	120.7	113.2	108.9	108.7
1.3.2 Café procesado 3/	0.6	0.34	0.31	0.25	1.14	0.24	0.23	0.25	0.21	0.17
TOTAL, CAFÉ EXPORTADO	464.1	300.1	234	110.6	149.2	109.4	121	113.4	109.2	108.9
2 importaciones CIF										
2.1.1 Café Oro y otros										
café no procesados	0.01	0.01	0.03	0.08	1.17	1.89	0	0.24	0.18	1.37
2.3.2 Café procesado 3/	3.38	3.17	2.57	2.75	2.97	2.43	2.27	2.49	2.93	2.88
TOTAL, CAFÉ IMPORTADO	3.39	3.18	2.6	2.83	4.14	4.32	2.27	2.73	3.11	4.25
SALDO	460.7	297	231.4	107.8	145	105.1	118.7	110.7	106	104.6

Nota. Elaborado por el equipo de investigación basados en información del BCR (2021) Los saldos demuestran que el país no aporta valor agregado al rubro del café, pese a ser pionero en la región como uno de los mayores productores de café y de mejor calidad del mundo, las exportaciones de café procesado son poco significativas, es por ello por lo que el Gobierno actual busca impulsar una marca internacional, para que El Salvador pueda exportar valor agregado a los diferentes mercados internacionales.

Tal como se puede contemplar en la Tabla No. 5, *Detalle de la balanza comercial en el rubro café, periodo 2011 a 2020*, las exportaciones de café tienen una tendencia bajista, en ese sentido, el indicador de la balanza comercial de este rubro será un indicador clave

para medir el impacto que tendrá el Plan Rescate Agropecuario y el Fideicomiso para el Rescate del Café, propuesto por el Gobierno de Nayib Bukele (2019-2024)

4.2.4 Ganadería de doble propósito.

4.2.4.1 Lácteos.

El Salvador es un país que depende de las importaciones de derivados lácteos, la producción nacional va en decremento, principalmente por la falta de competitividad (altos costos de producción y bajos precios de mercado). El mayor proveedor de derivados lácteos es el vecino país de Nicaragua, que en sus indicadores económicos aparece El Salvador como su principal referente de crecimiento en materia de exportaciones de Nicaragua, esto porque el 98% de queso tiene como destino El Salvador según datos de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA)

Se especuló que el queso proveniente de Nicaragua era vía puntos ciegos por frontera terrestre, sin embargo, eso quedó desmentido según datos del mismo Gobierno de El Salvador, debido a que las importaciones de queso en plena pandemia, cuando se militarizó cada punto ciego en el país en 2020, donde ni si quiera el paso entre personas estaba permitido, las importaciones registradas en dicho periodo mostraron un incremento del 33%.

Es por lo anterior que, el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) bajo el liderazgo del Licenciado David Martínez, ha delimitado la importación de quesos de Nicaragua a aquellos que cumplan los requisitos de los Reglamentos Técnicos Centroamericanos y de inocuidad. Según el titular del MAG, esto frenará en un 40% las importaciones del país vecino. (EDH, 2021)

Según CAFTA-DR, el crecimiento compuesto de los aranceles sobre las mercancías originarias como la leche fluida, leche en polvo, suero de mantequilla, cuajadas,

mantequilla, helados, yogurt, queso y demás productos lácteos es del 5%. Por lo que 20 años después firmado dicho Tratado Comercial la cantidad importada de cualquier país firmante del TLC será ilimitada, que sería en el 2024.

4.2.4.2 Carne bovina y de cerdo.

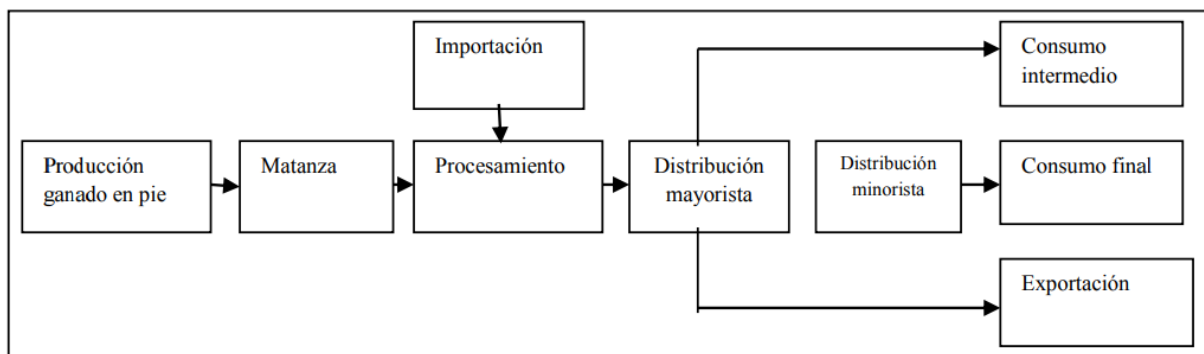
Desde el primer año de la firma del TLC CAFTA-DR se han registrado incrementos sustanciales y sostenidos en los precios de la carne bovina en El Salvador. Lo anterior ha ocurrido en paralelo con la reducción de la demanda y la producción nacional.

Según datos de la Superintendencia de Competencia (SC, 2018) La cadena de valor del mercado de carne bovina está integrada por nueve eslabones: i) Producción de ganado en pie, ii) Matanza de ganado, iii) Procesamiento, iv) Importación, v) Exportación, vi) Distribución mayorista, vii) Distribución minorista, viii) Consumo intermedio y ix) Consumo final.

Para entender la relación entre los nueve eslabones de la cadena de valor, se presenta la siguiente figura No. 4 Cadena de Valor de la Carne Bovina en El Salvador.

Figura No. 4

Cadena de Valor de la Carne Bovina en El Salvador



Nota. Datos tomados del estudio Monitoreo de Carne Bovina de la SC (2018)

Para comprender la estructura de dicha cadena de valor, es necesario definir los conceptos vertidos en dicho esquema elaborado por la Superintendencia de Competencia

de El Salvador (2018) donde se expresa la relación que cada uno de estos tiene con la Cadena de Valor.

Tabla 6

Definiciones de la Cadena de Valor de carne bovina en El Salvador.

Eslabón	Definición
Producción de ganado en pie	Empresas y pequeños productores individuales que se dedican a la cría y engorde de ganado bovino para la producción de carne. Para este proceso utilizan diversos tipos de insumos tales como: productos veterinarios, herbicidas, semillas, alimentos para ganado etc.
Matanza del ganado	En esta etapa se sacrifica el animal (res) y se eliminan las partes del cuerpo que no son de utilidad para el ser humano. Después del sacrificio se obtiene la carne en canal.
Procesamiento	Proceso mediante el cual se realiza los cortes de las distintas carnes, se procesan y se empacan para la venta al consumidor intermedio y final.
Importación	Consiste en el ingreso al país de carne deshuesada y en canal, en estado fresco y congelado.
Distribución mayorista	Actividad mediante la cual se distribuyen volúmenes importantes a comercializadores minoristas y consumidores intermedios.
Exportación	Es el envío de carne procesada y empacada hacia otros países, en estado fresco y congelada.
Distribución minorista	Consiste en distribuir carne bovina al consumidor final e intermedio a través de supermercados, mercados municipales, tiendas y carnicerías de barrios y colonias.

Consumo intermedio	Se refiere al consumo que se realiza en restaurantes e industrias, quienes utilizan la carne bovina como materia prima para la producción de otros alimentos o subproductos (procesados y empacados).
Consumo final	Es el consumo que realizan las familias en sus hogares.

Según Marcela Escobar basada en información de la Superintendencia de Competencia (Economista.net, SC, 2019) En El Salvador se consumen cerca de 80 millones de libras de carne bovina al año, de los cuales, aproximadamente la mitad son importadas, principalmente de Nicaragua (el 79% en 2017). Sin embargo, entre 2007 y 2015, el número de hogares que consumió este tipo de carne se redujo en un 36.1%. Hacia 2014, se observó una tendencia creciente de los precios de carne bovina monitoreados por la Defensoría del Consumidor, en un contexto donde los precios internacionales crecieron 5.3% y los centroamericanos 11.2%; la tasa de crecimiento de los precios internos fue de 17.8% entre 2013 y 2017.

Históricamente, los precios de la carne bovina, a diferencia de otros productos agropecuarios, no presentan un comportamiento estacional, el cual está generalmente asociado con el ciclo productivo (como en el caso de los granos básicos), o a cambios climatológicos. Los índices de estacionalidad mensuales son bajos.

Tabla 7*Precio mensual de la carne bovina en El Salvador año 2020*

PRODUCTO	EN	FE	MA	AB	MA	JU	JU	AG	SE	OC	NO	DI	PROM
LOMO DE													
AGUJA	4.27	4.33	4.80	4.62	4.51	4.24	4.44	4.33	4.32	4.15	4.15	4.29	4.37
LOMO													
ROLLIZO	4.07	4.08	4.00	4.07	4.20	4.22	4.37	4.22	4.12	4.14	4.12	4.21	4.15
POSTA													
ANGELINA	4.01	3.98	4.00	4.07	4.09	4.10	4.19	4.09	4.03	4.01	4.02	4.10	4.06
POSTA													
NEGRA	3.73	3.74	3.90	3.85	3.86	3.91	3.94	3.55	3.49	3.42	3.80	3.82	3.75
PUYAZO	3.75	3.75	3.50	3.88	3.89	3.94	4.02	3.91	3.79	3.73	3.81	3.84	3.82
SOLOMO	3.61	3.61	3.50	3.71	3.78	3.67	3.80	3.91	3.78	3.75	3.62	3.72	3.71
SALON	3.54	3.62	3.50	3.60	3.70	3.74	3.82	3.67	3.54	3.56	3.59	3.68	3.63
POSTA DE													
PECHO	3.46	3.55	3.53	3.54	3.48	3.52	3.59	3.66	3.56	3.58	3.39	3.41	3.52

Nota: Elaborado en base a información de DGEA-MAG (2021).

Tal como se puede observar en la Tabla No. 7 Los precios en medio de la pandemia prácticamente no muestran variaciones significativas. Incluso al compararlos con los precios de los últimos años.

Es muy importante definir qué, los precios de los diferentes cortes de carne bovina no presentan cambios significativos hasta la fecha, lo que se ratifica con su comportamiento histórico.

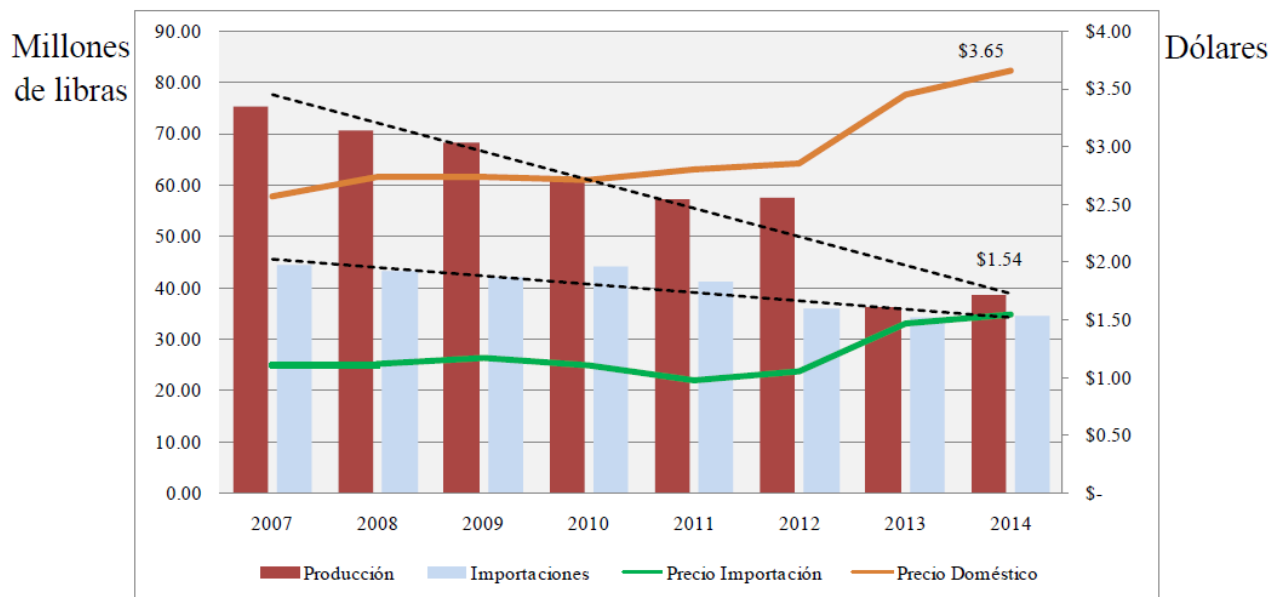
El mayor productor de carne bovina en la región centroamericana es Nicaragua, que también es el principal proveedor para El Salvador. En el país, dicha producción va en

decremento año con año, según el informe de Monitoreo de la Carne Bovina de la Superintendencia de Competencia basada en información recopilada del MAG (SC, 2019) “Son muchos los factores que podrían explicar la caída en la producción nacional de carne bovina, entre estos destacan: altos índices de delincuencia en el campo, elevados costos de los insumos (productos veterinarios, herbicidas, alimentos para ganado etc.), efectos adversos del cambio climático (aparición de nuevas enfermedades en el ganado), contrabando de ganado en pie (especialmente de Honduras, Guatemala y Nicaragua) y pérdida de interés por el agro en general”. Este último principalmente porque el sector no es rentable, la importación de carne es mucho más barata que producirla, y es que los Tratados comerciales del país con la región afectan cada sector productivo del país; salvo los sectores protegidos.

La representación gráfica es muy importante para conocer la relación que existe para medir la capacidad competitiva del sector. La figura No. 5. Muestra la relación entre los precios, producción e importaciones. Esto debido a que desde siempre las exportaciones ha sido poco significativas.

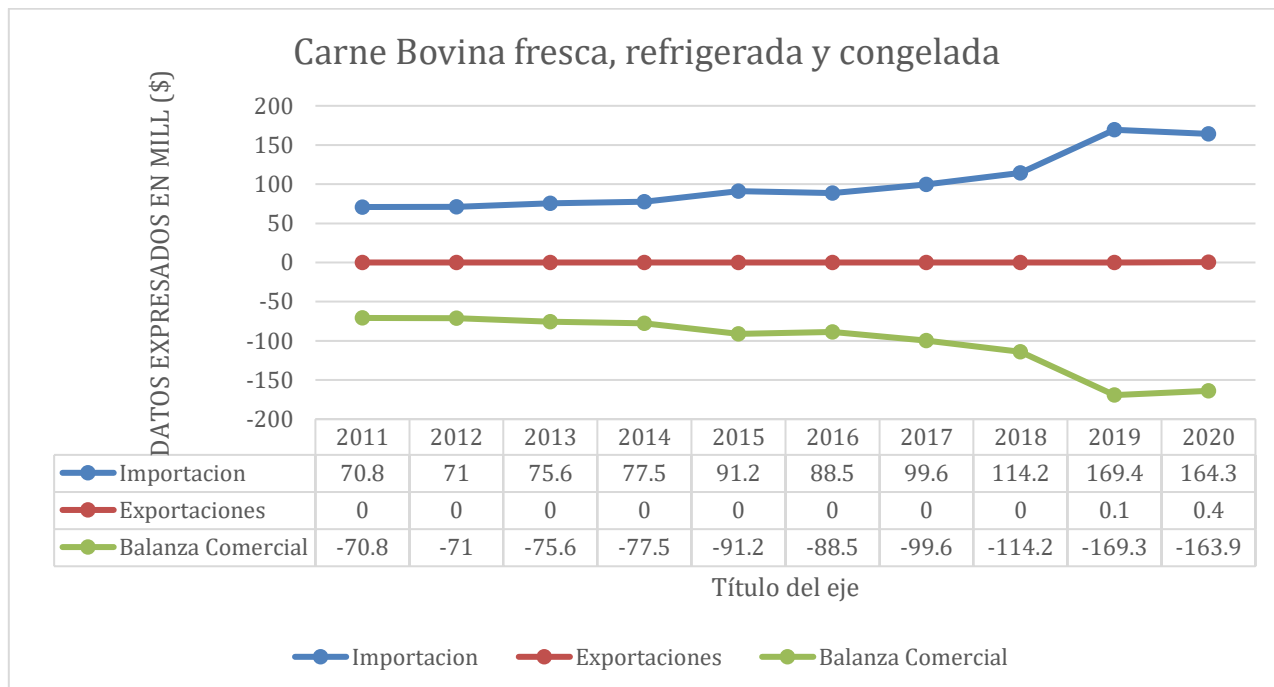
Figura No. 5

Producción nacional, precios y volúmenes de importación desde Nicaragua Millones de libras y US\$/libra. 2007-2014.



Nota. Basada en información de la SC, citado por MAG y BCR, 2016.

Según datos de BCR al cierre de 2020 en estadísticas del periodo acumulado, las importaciones de carne bovina representan la dependencia que tiene el país en este importante rubro, El Salvador a la fecha no muestra ventas significativas en exportaciones. El acumulado de \$500,000 en últimos años de exportación en comparación los \$164.3 millones de importación solo del año 2020, es el reflejo de la falta de competitividad del país en materia de producción de carne bovina.

Figura No. 6*Carne Bovina fresca, refrigerada y congelada*

Nota. Elaborado con base a información del BCR (2021)

Es importante mencionar que El Salvador es el único país de la región que no exporta significativamente carne bovina, En los primeros nueve meses de 2020 el principal exportador de la región continuó siendo Nicaragua, con \$398 millones, seguido de Costa Rica, con \$84 millones, Panamá, con \$24 millones, Honduras, con \$16 millones y Guatemala, con \$4 millones.

Para el período en cuestión las ventas hondureñas aumentaron 111% en términos interanuales, las panameñas 58%, las costarricenses 27% y las nicaragüenses 12%. En el caso de las exportaciones guatemaltecas, se reportó una merma de 30%.

(Centralamericadata, 2021)

4.2.5 Avicultura.

El mercado avícola en el país está compuesto por crianza de pollos, pavos, patos, codornices, entre otras aves de crianza para consumo humano. Pero no de todos se cuenta con información representativa ni relevante, esto debido a la importancia socioeconómica que tienen en el país. Es por ello por lo que, solamente analizaremos al más importante de estos commodities: el pollo.

El Salvador produce alrededor de 60 millones de pollos y 120 mil pavos por año, y cuenta con alrededor de 4,1 millones de aves ponedoras en producción. En huevos, con un consumo per cápita de alrededor de 170 huevos por año, El Salvador presenta el segundo consumo más alto de Centroamérica, con un mercado ya maduro. El sector ha venido creciendo por la demanda industrial, de panaderías y fábricas de pastas (Industria Avícola, 2006).

Según la Asociación de Avicultores de El Salvador (AVES, 2019), la producción de huevo en el país es de 1,245 millones (no se reportan datos después de la pandemia por el COVID-19), con un consumo per cápita de 181 huevos, respecto a la producción de pollo, esta se mide por libras, haciendo un total de 323.6 millones de libras producidas al cierre de 2019, haciendo de este un consumo per cápita de 47.1 libras por consumidor local.

El mismo mercado, la fragilidad del producto, la susceptibilidad a variaciones en costos unitarios y su vida útil, hacen que el consumo de huevo en El Salvador sea per capita, es decir, lo que el país se produce, en el país se consume. Eso le da una ventaja al productor local respecto a cualquier intento de importación bajo los Tratados y Acuerdos comerciales vigentes.

Es muy importante destacar que en lo relacionado a este mercado los precios tanto de huevo como de la carne, no son estacionales, esto debido a que una vez formalizada la comercialización de huevo y carne se produce de manera constante todo el año, y

al ser productos perecederos se deben vender en el periodo más corto de tiempo posible.

El mercado de carne de pollo tiene básicamente la misma estructura que el resto de América latina, puesto que está conformado por un sector industrializado y otro informal, que es el sistema de crianza familiar. Dentro de las empresas avícolas más importantes por su participación de mercado están: Avícola Salvadoreña S.A. de C.V. (“Pollo Indio”), Alimentos Sello de Oro SA de C.V. y Avícola Campestre S.A. de C.V., existiendo un 30% del mercado en productores menores. (Industria Avícola, 2006). Las diferencias por sector son significativas cuando se trata de analizar datos, por ejemplo, en la Tabla No. 7. *Diferencia entre los sistemas de crianza de pollos*, Se puede identificar las principales diferencias que existen en este mercado de commodities:

Tabla 8

Diferencia entre los sistemas de crianza de pollos

Sistema de Crianza Familiar	Sistema de Crianza Comercial Empresarial
<ul style="list-style-type: none"> • Alimentación con residuos de cocina y diversos granos de la cosecha. • Baja ganancia de peso y por lo tanto menor rendimiento al beneficio. • Largo período de crecimiento. 	<ul style="list-style-type: none"> • Corto período de crecimiento del ave (47-49 días para obtener pollos de carne para su comercialización). • Ganancia de peso diaria mayor que en otro sistema de crianza (Con una conversión alimenticia acumulada de hasta 2.1 kilos de alimento consumido

-
- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Bajos costos de producción (no utilizan alimentos balanceados, vacunas ni otros aditivos comerciales). • Uso de mano de obra familiar (básicamente niños y mujeres). • No requiere de costosos equipos de crianza (por ejemplo, de campanas, termómetros, bebederos, comederos, etc.) ni instalaciones (galpones, pozos de agua, etc.) • Es destinado al autoconsumo; solo si hubiera excedentes son puestos a la venta. | <ul style="list-style-type: none"> por cada 1 kg. de pollo vivo producido, a partir de la 7ma. Semana). • Requiere el uso de alimentos balanceados y aditivos nutricionales. • Mayor uso de mano de obra especializada (veterinarios, zootecnistas, administradores, etc.) • Requiere de costosos equipos (campanas, comederos, bebederos, etc.) e instalaciones (como por ejemplo galpones, tanques de agua, etc.) • Requiere de programas de prevención y control sanitario. • Mejor rendimiento y calidad de carcasa al mercado y por lo tanto mejores precios. • Las granjas pueden estar asociadas a grandes empresas (es decir integradas) o ser productores individuales (no integradas). |
|---|---|

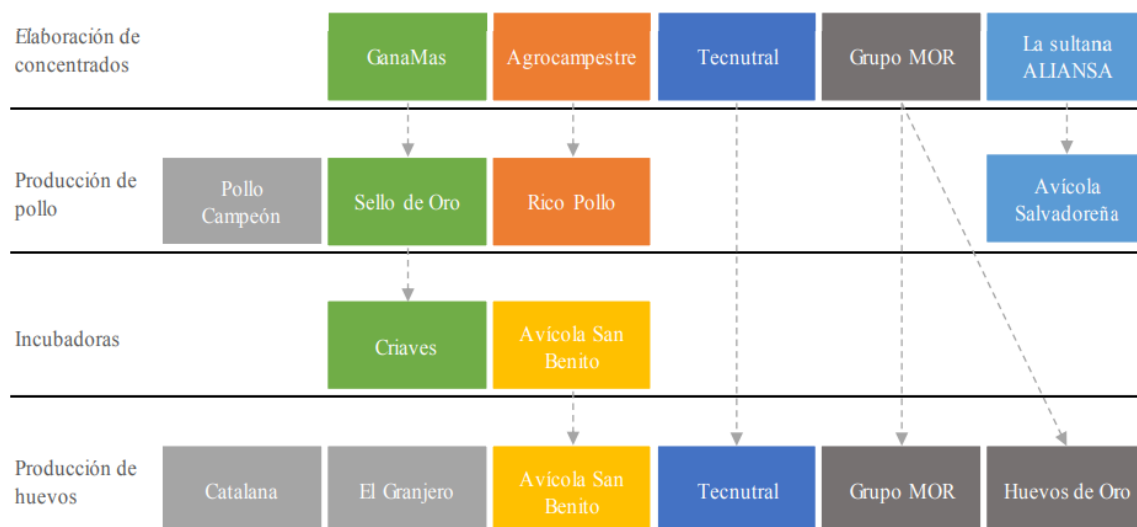
Nota. Información obtenida de un Estudio requerido por la Superintendencia de Competencia de La República de El Salvador, en el marco del Programa COMPAL, en 2007. Destacando, que las fuentes de capturas de datos estadísticos únicamente se basan en información obtenida a través del Ministerio Público de El Salvador, es por ello por lo que solo se conoce con certeza la información del sector formal.

Para entender mejor el funcionamiento de la cadena de valor del sector industrializado de este importante commodity en El Salvador se presenta la Figura No.7. En la cual se

destacan cuatro principales actividades: Elaboración de concentrados, Producción de Pollo, Incubadoras y producción de huevos.

Figura No. 7

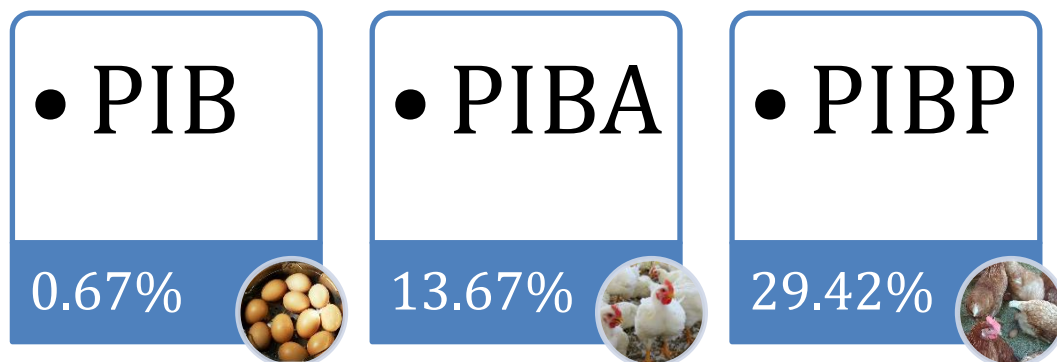
Representación esquemática de la cadena de valor de la industria avícola en El Salvador.



Según el Banco Central de Reserva (BCR, 2019) el aporte generado por este sector a la economía está clasificado de tres formas: el impacto que genera en el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), el Producto Interno Bruto Agropecuario (PIBA) y el Producto Interno Bruto Pecuario (PIBP), que representa la totalidad del sector de animales para consumo humano.

Figura No. 8

Impacto del sector en la economía salvadoreña, año 2018.



Nota. Información retomada del sitio web de la Asociación de Avicultores (2018)

Si bien en cierto el aporte del sector avícola a la economía es significativo, datos recientes muestran que El Salvador es el país que menos crecimiento mostro en la región centroamericana en producción de pollos de engorde. De acuerdo con WattAgNet (un sitio especializado en estadísticas pecuarias mundiales) en el periodo de 2014 a 2018, el país solo creció 5.0%, pasando de producir en 2014 cerca de 52.2 millones de pollos a producir 55 millones, de la región, el país que mayor crecimiento mostro fue Guatemala, de producir 152.24 millones de pollos de engorde en 2014 a producir 189.67 millones. (EDH, 2019)

La base regulatoria de este mercado de commodities aviar son: las normas de sanidad animal aviar y las normas de seguridad alimentaria que reglan el procesamiento y comercialización de alimentos.

Adicionalmente aplican normas de ordenamiento del comportamiento de los agentes económicos, como son la legislación de defensa de la competencia y del consumidor. Finalmente, en la medida en que tanto los productos finales de la industria como sus insumos son o pueden ser objeto de transacciones internacionales, aplican las normas arancelarias y sanitarias contenidas en los distintos protocolos de integración comercial que ha firmado El Salvador.

En el caso del DR-CAFTA, siendo que muchos de los productos agrícolas de los países centroamericanos no se encontraban en condiciones de competir con las importaciones de los EE. UU. se estableció un mecanismo de desgravación arancelaria escalonado para cada país.

4.2.6 Pesca y acuicultura

Según Ovidio Erazo, representante de la Federación de Cooperativas de Pescadores de La Paz (FECOOPAZ) (RIMISP, 2012) El sector pesca de El Salvador ha navegado con una histórica condición de pobreza que descansa en la escasez cada vez mayor de los productos del mar, principalmente por una práctica inapropiada de comercialización y encarecimiento de los insumos, entre otros.

Según la encuesta de la Organización del Sector Pesquero y Acuícola Centroamericano de 2009, (OSPESCA) existen 26 mil 600 pescadores en El Salvador, de éstos, el 25 por ciento está organizado, y en su mayoría se concentran en el departamento paracentral de La Paz. A juicio de Erazo, la disuasión del sector contribuye a su marginación, aunada a la falta de visibilidad e interés sobre los hombres y mujeres del mar, de parte del Estado.

Ovidio Erazo ha detallado que en la comercialización de los productos pesqueros el factor difícil son los intermediarios, quienes les compran sus productos a precios risibles y éstos los llevan al consumidor hasta con 200 o 300 por ciento más caro. “Los pescadores no tienen alternativa de negociación sobre todo cuando no cuenta con cámaras de frío o sitios de acopio para mantener frescos sus productos. Hay un solo almacén que vende insumos y aperos a costos muy elevados, entonces nos encontramos con pescadores que conocen del oficio pero que no tienen herramientas, viéndose en desventaja respecto a otros de sus colegas...”

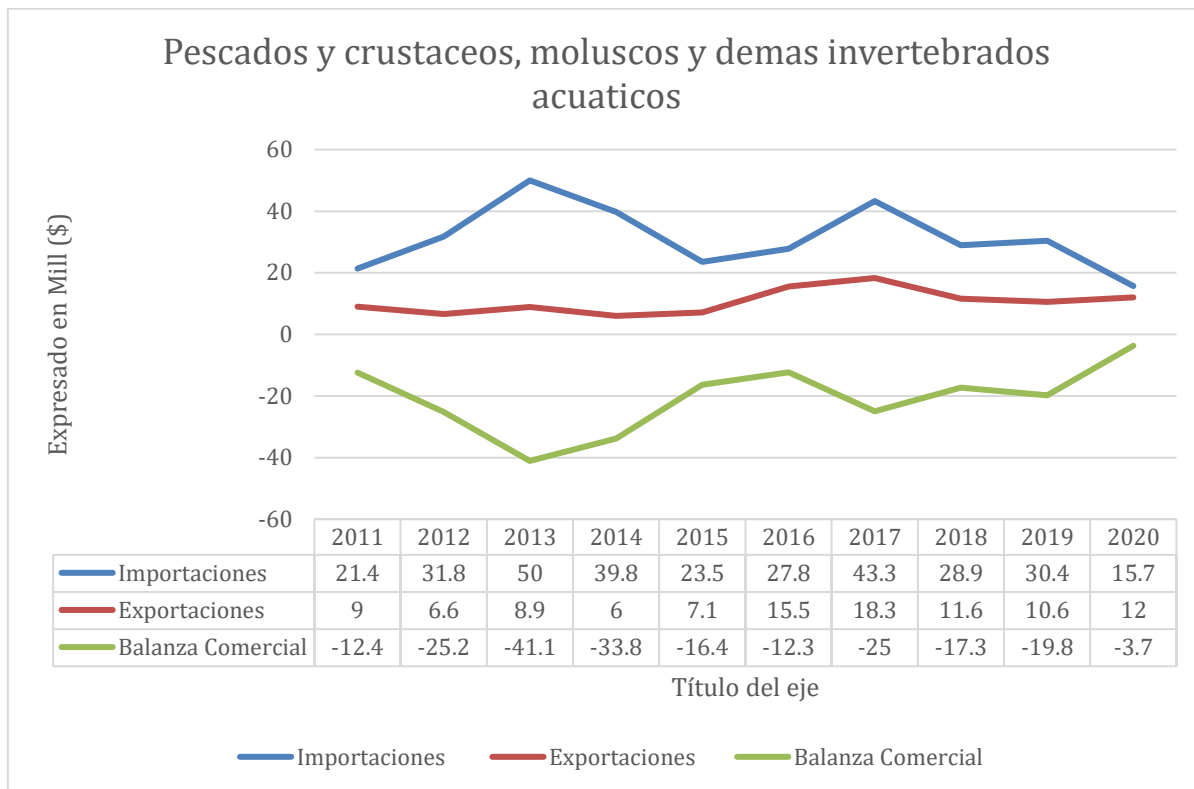
Según la Ley de Ordenamiento y Promoción de la Pesca y Acuicultura existen dos tipos de pesca: Continental y Marítima. De esta última se deriva la industrial y la artesanal que es donde se encuentra el 98.8 por ciento de los pescadores de este país, éstos pueden pescar entre las 12 y 200 millas marítimas.

La biodiversidad marina está protegida por el Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales (MARN), pero su aprovechamiento está regulado por la Ley en Mención y monitoreado por el Centro Nacional de Desarrollo de Pesca y Acuicultura (CENDEPESCA), entidad del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG).

En cuanto a la situación de competitividad del sector acuícola del país, esto se puede medir analizando los datos que proporciona el Banco Central de Reserva (2021) es por ello por lo que se analiza el Capítulo 03 de la Cuenta de: Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos, representada en la Figura No. 9 En la cual se muestra la relación que existe entre importaciones y exportaciones del sector acuícola del país.

Figura No. 9

Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos.



Nota. Elaborado por el equipo investigador con base a información del BCR (2021) basado en información del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC)

En la figura No. 9 Se puede observar que las importaciones han disminuido en los últimos años, mostrando una disminución más significativa en 2020, sin embargo, esto fue resultado de la pandemia por el COVID-19. En el acumulado de 2020 a fecha de junio de 2021, la cuenta muestra saldo positivo de \$2 millones de dólares.

4.2.7 Cacao

El cultivo del cacao en El Salvador no es nada nuevo. Antes y durante la conquista española, el país fue uno de los centros de mayor producción y venta de cacao, siendo la región de Izalco la mayor productora de cacao en América. Actualmente El Salvador ocupa el segundo lugar en Centroamérica como exportador de productos terminados a base de cacao. Su industria está orientada a la producción de bienes terminados como: chocolate, cocoa en polvo endulzada y cobertura de chocolate, teniendo como principales compradores a Guatemala, Honduras, Nicaragua y Estados Unidos.

El Salvador es deficitario en la producción de granos de cacao, en promedio importa de Centroamérica cerca del 71 % de sus requerimientos anuales, Nicaragua siendo su principal abastecedor. De la producción nacional de cacao en granos que se genera, un porcentaje muy pequeño, cerca del 8 %, se exporta como cacao fino de aroma y su principal mercado es Honduras y Estados Unidos.

En el 2016 el Centro de Tecnología Agropecuaria (CENTA), realiza esfuerzos para recuperar el germoplasma autóctono de la región de los Izalcos, el que se ha ido perdiendo con el paso del tiempo y que es reconocido por su alta calidad genética.

Figura No. 10

Balanza comercial de cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado.



Nota. Elaborado por el equipo investigador con base a información del BCR (2021) basado en información del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC)

No se establece la relación con las exportaciones debido a que estas no son representativas de este commodity que vuelve a resurgir buscando ser un producto icónico de El Salvador. Según datos del BCR (2021) desde el 2011 a la fecha solo se presentan tres años con datos estadísticos comerciales con el exterior, 2011, 2015 y 2019, con ventas de \$100 mil dólares para los primeros dos años y para el último \$200 mil.

4.2.8 Apicultura

El Salvador ha sido un productor y consumidor de miel. La industria apícola en nuestro medio data desde la época colonial, cuando se introdujeron las abejas melíferas.

Desde esa época la Apicultura ha ido evolucionando hasta convertirse en un rubro importante dentro de la economía del país.

Según registros del Ministerio de Agricultura y Ganadería en El Salvador (MAG) hay 1,332 apicultores a nivel nacional que entre todos tienen 135,000 colmenas. De estos apicultores activos, un poco más de la mitad (52%) tienen entre uno y 50 colmenas, el 37.76% entre 51 y 200 colmenas y el 9.45% más de 200 colmenas.

Cada colmena produce un promedio de 32 kilogramos de miel, lo que hace un total de 4,320 toneladas métricas del producto al año, en promedio. Un dato importante es que el 85% de los productores son micro y pequeños apicultores, que sostiene a sus familias con la producción y venta de miel. (EDH, 2019)

La Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, FAO, emitió (en el Día Mundial de la Abeja, el 20 de mayo) un comunicado, sobre este problema.

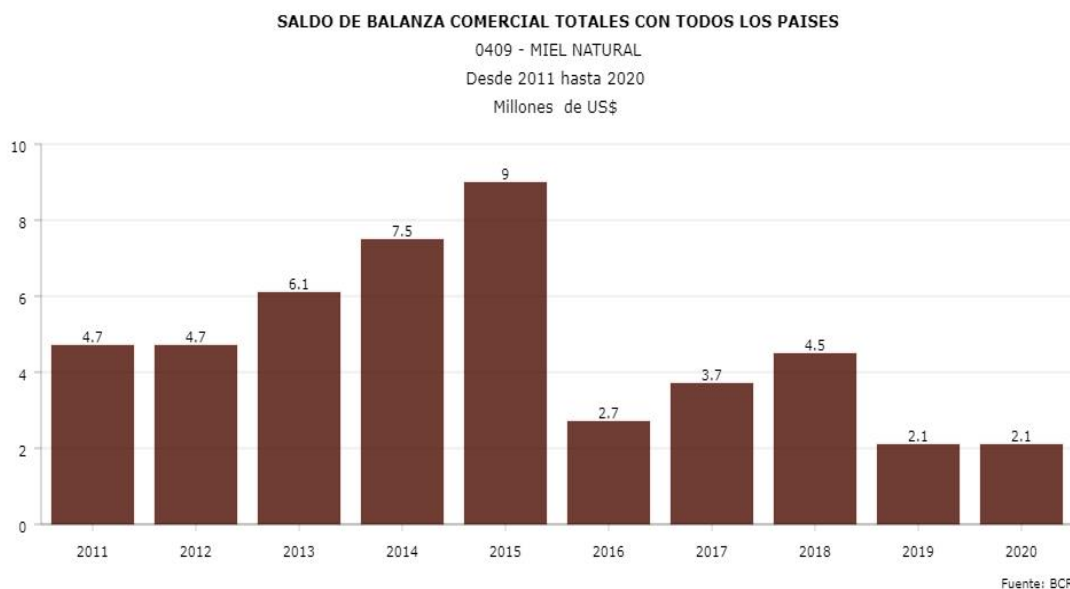
“El declive mundial en las poblaciones de abejas supone una seria amenaza para una gran variedad de plantas críticas para el bienestar humano y los medios de vida, y los países deberían hacer más para salvaguardar unas aliadas fundamentales en la lucha contra el hambre y la malnutrición” destacó la FAO.

Según el comunicado, la cantidad de abejas y otros polinizadores se está reduciendo en muchas partes del mundo debido, en buena parte al cambio climático y a las altas temperaturas.

También ocurre por las prácticas agrícolas intensivas, el monocultivo, el uso excesivo de productos químicos agrícolas, que afectan no solo a los rendimientos de los cultivos sino también la nutrición.

Figura No. 11

Balanza comercial de Miel Natural



Nota. Elaborado por el equipo investigador con base a información del BCR (2021) basado en información del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC)

No se establece una relación con las importaciones debido a que no son representativas, solamente se reporta una importación de miel natural en los últimos diez años, por un valor de \$100,000 en 2011.

De acuerdo con Claudia Ávalos, presidenta de la asociación Cadena de La Miel de Apicultores de El Salvador (EDH, 2019) La producción de miel en El Salvador ha bajado un 30 % en los últimos tres años debido a las afectaciones que está causando el cambio climático, esto se debe principalmente a la deforestación y a que el invierno y el verano que vive El Salvador ya no son constantes.

1.6 Hortalizas

El 90% de las frutas y verduras que se consumen en El Salvador se importa desde Centroamérica y Estados Unidos, según datos del Banco Central de Reserva (BCR).

La importación proviene de al menos 47 naciones. La lista incluye tomates, chiles, cebollas, plátanos, zanahorias, repollos, coliflor, remolachas y hasta mangos.

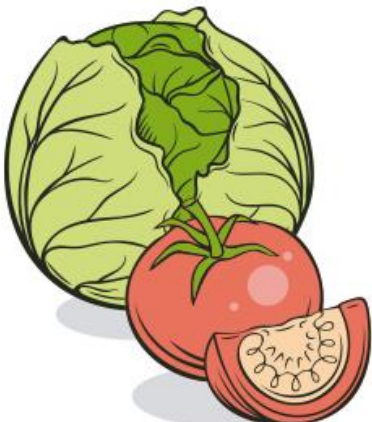
Mucho de lo que se compra al exterior podría ser considerado producto local, es decir cosecha nacional, como el mango o los tomates, pero en cambio, son importados de países como Tailandia, Colombia e incluso de Guatemala y Honduras.

En 2019, El Salvador pagó más de \$1.5 millones por la compra de mangos y solo de Honduras importó \$1.1 millones, también en mangos.

La vecina Guatemala es el país al que El Salvador le compra más del 80% del total de hortalizas que se consumen en el país. Los riesgos de la alta dependencia que se tiene del país vecino son preocupantes, en el caso se cierran las fronteras, dejarían a El Salvador sin comida.

Figura No. 12

Registro histórico de las verduras más importadas de Guatemala



GUATEMALA
Le compra 113 productos

PRODUCTO	2018		2019	
	(\$)	kilos	(\$)	kilos
Tomates	\$6,696,724.67	52,107,921	\$7,596,021.01	48,589,662
Repollo	\$27,560.64	20,715,489	\$31,761.98	20,026,055
Zanahorias	\$4,700,893.56	34,860,381	\$6,008,739.37	30,306,435
Pepinos	\$236,457.69	4,063,536	\$250,864.70	4,220,451
Chiles	\$1,840,897.21	8,766,503	\$2,957,757.13	9,822,947
Plátanos	\$6,880,589.05	56,042,758	\$11,361,419.13	57,587,290
Piñas	\$1,597,023.65	9,977,065	\$1,696,723.79	7,707,820
Papayas	\$3,419,185.80	22,224,601	\$5,240,560.06	22,714,805

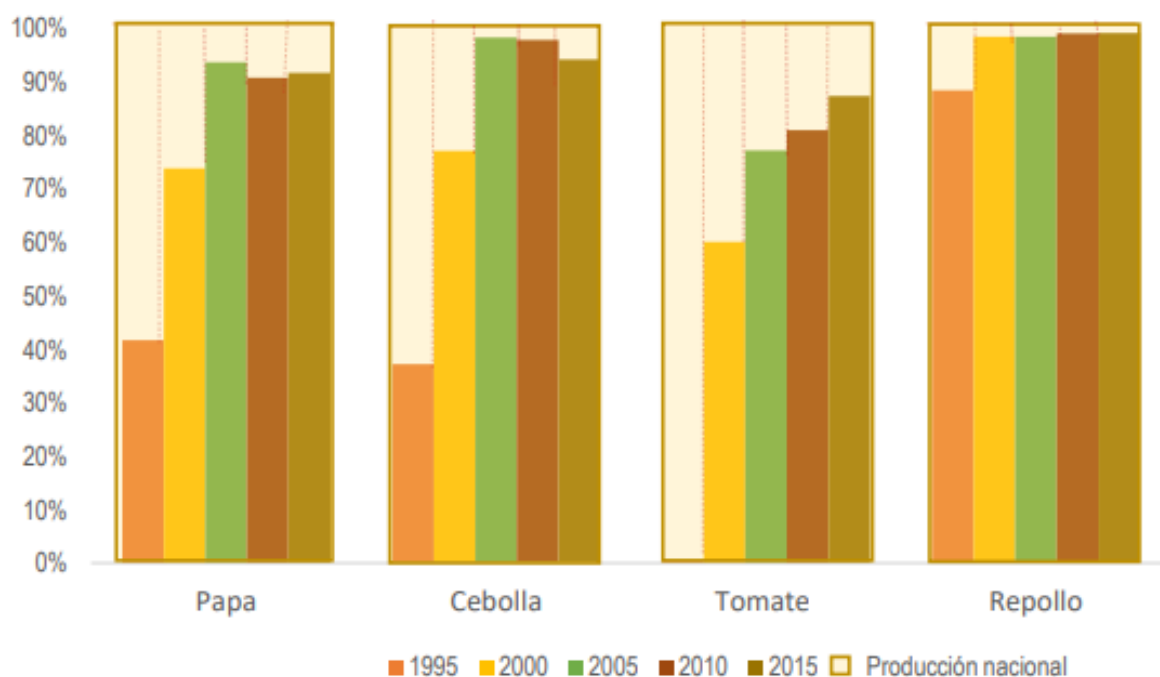
Nota. Retomado de EDH (2020)

Además de Guatemala, hay 46 naciones de donde El Salvador importa verduras y frutas.

A El Congo El Salvador le compra piñas; a Etiopía, tomates y a Holanda, cebollas, según los datos oficiales.

Figura No. 13

Dependencia de importaciones de verduras en El Salvador. 1995 – 2015



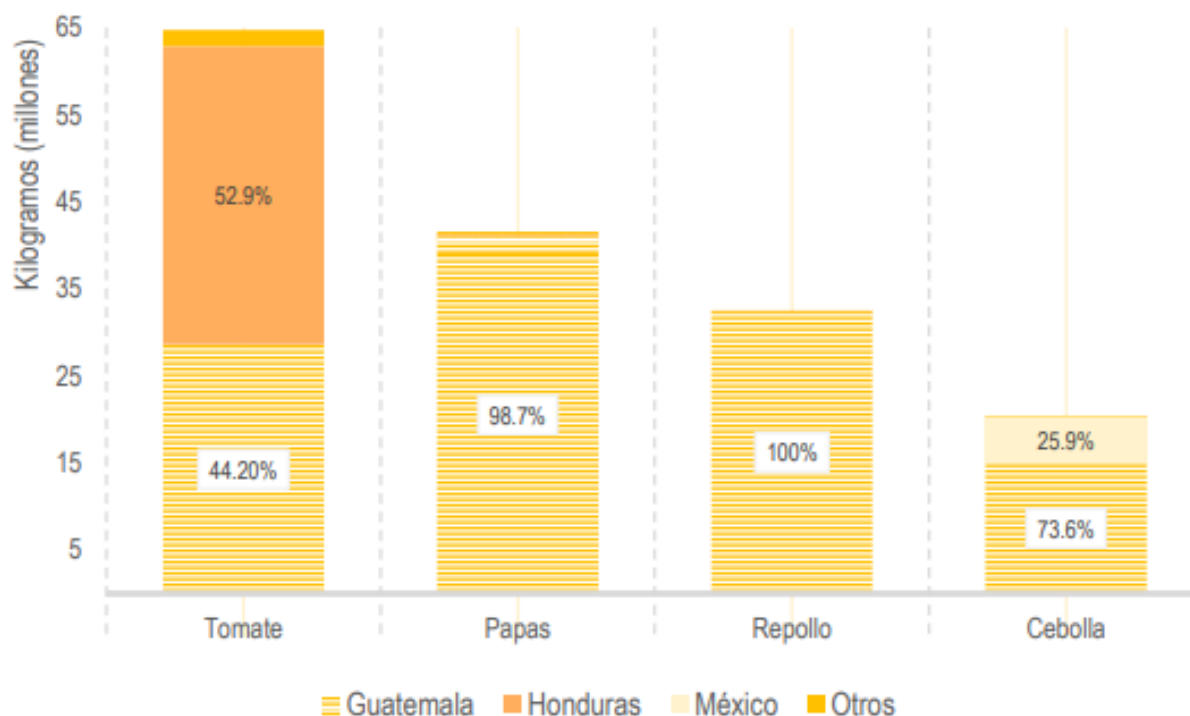
Nota. Retomado de la SC (2018) con base en datos del Banco Central de Reserva (2018), FAO (2018) y MAG (2015)

Según la SC (2018) En el rubro de verduras, en promedio, el 79.1% de los productos en análisis vienen de Guatemala. Aunque, en el caso del tomate, que presenta el mayor volumen de importación entre las verduras (más de 60 millones de kilogramos en 2017), destaca Honduras como proveedor, con una participación del 52.9%. En el caso de las papas y el repollo, cuyo volumen de importaciones es también

considerable (entre 30 y 40 millones de kilogramos), Guatemala se erige como proveedor externo casi exclusivo, con participaciones de 98.7% y 100%, respectivamente. Mientras la cebolla, con los menores volúmenes de importación, es provista en un 73.6% por Guatemala, además de una proporción no exigua (25.9%) por México (Conviene señalar que, por el Tratado de Libre Comercio suscrito con México, las importaciones de cebolla de dicho país ingresan con arancel cero)

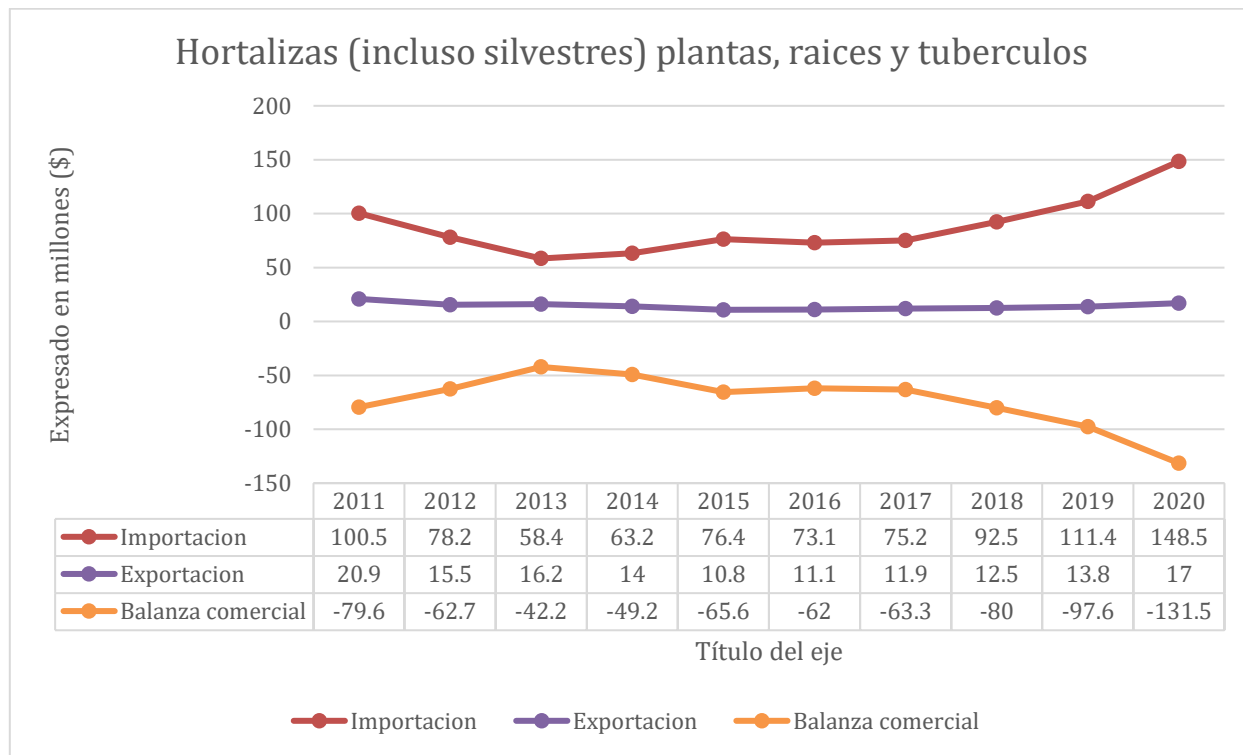
Figura No. 14

Volumen de importaciones de verduras según país de origen. 2017



Elaborado por la SC (2018) con base en datos del Banco Central de Reserva (2018)

El sector de hortalizas es uno de los sectores productivo menos organizados, es por ello por lo que incluso para las autoridades central es difícil poner en marcha un Plan que verdaderamente resulte viable para rescatar dicho sector. Datos recientes citados del BCR (2021), muestran la falta de competitividad del sector de hortalizas.

Figura No. 15*Balanza comercial de hortalizas*

Nota. Elaborado por el equipo investigador con base a información del BCR (2021) basado en información del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC)

4.3 Frutas

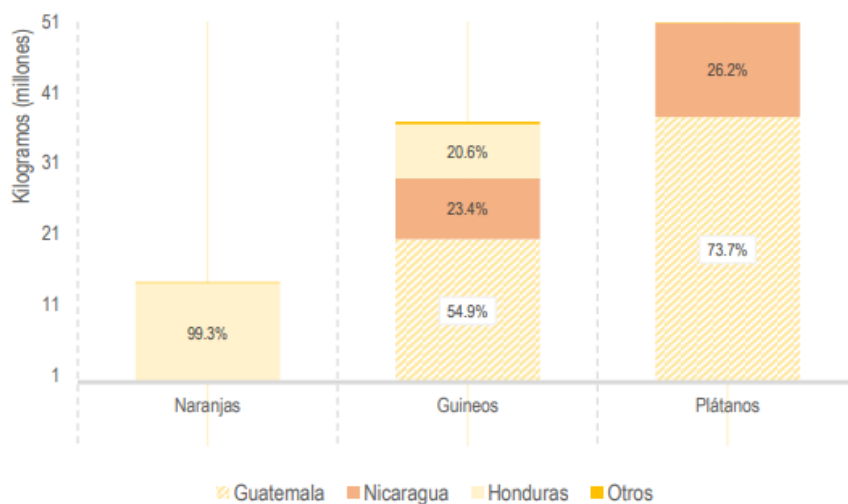
Siendo este el sector productivo menos organizado de El Salvador es uno de los que mayor potencia comercial se tiene, debido a que el país por su ubicación estratégica cuenta con las condiciones necesarias para desarrollar cultivos de frutas tropicales. Se cuenta con las tierras y los periodos estacionales permiten el desarrollo de cultivos de fruta con cuidados mínimos más que el mantenimiento básico, sin embargo, la organización del subsector es la parte más difícil de desarrollar.

El comercio de frutas en El Salvador tiene varias aristas, algunas de ellas parecen tener un grado de exclusividad del negocio de la importación mientras que, por otro

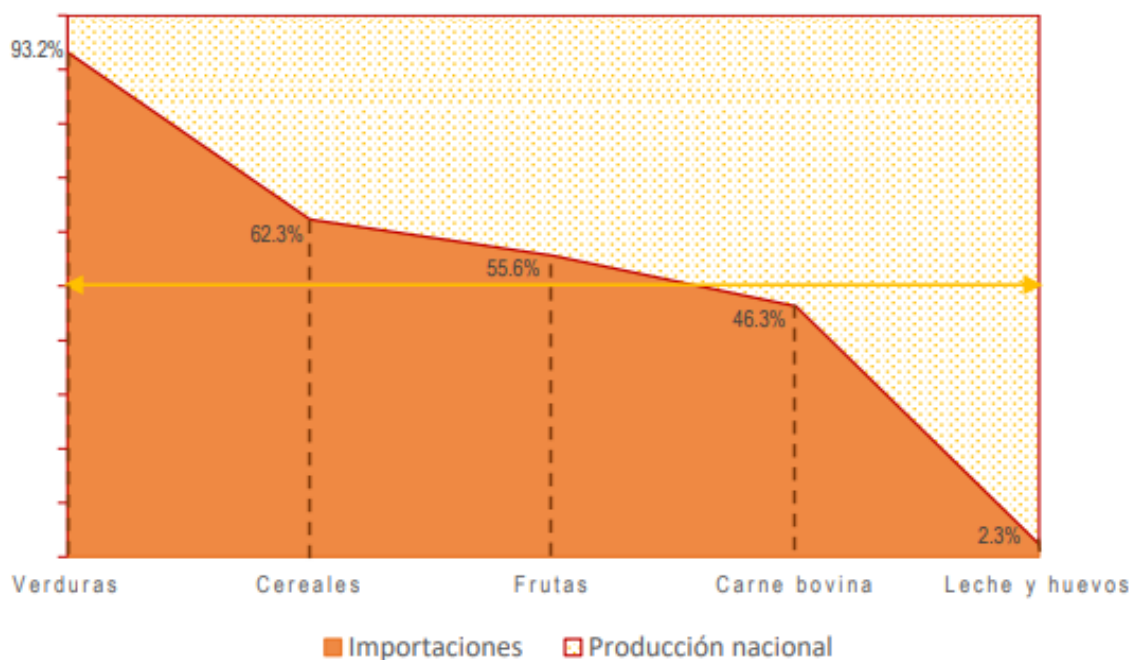
lado, algunas frutas tienen diferentes orígenes y la cuota de mercado no depende de un único país proveedor. Por ejemplo, las importaciones de naranjas son principalmente originarias de Honduras (99.3%). Pero en vista que el consumo aparente nacional no presenta una dependencia fuerte de las mismas y el volumen adquirido fuera es relativamente bajo, ese mercado resulta menos riesgos de vulnerabilidad para los consumidores. Mientras que el guineo, tiene por origen los países vecinos de Honduras, Nicaragua y Guatemala principalmente, tal como se muestra a continuación.

Figura No. 16

Volumen de importaciones de frutas según país de origen. 2017



Nota. Elaborado por la SC (2018) con base en datos del Banco Central de Reserva (2018)

Figura No. 17*Dependencia de las importaciones de frutas y verduras*

Elaborado por la SC (2018) con base en datos del Banco Central de Reserva (2018), FAO (2018) y MAG (2015)

Según la Superintendencia de Competencia (SC, 2018) atendiendo la composición de la Canasta Básica Alimentaria (CBA) en El Salvador, se incorpora una muestra de productos representativos. En verduras se incluyen Papa, Cebolla, Tomate y Repollo; en cereales, arroz, frijoles, maíz (tortilla) y trigo (pan francés); respecto a las frutas, se consideraron todas las que componen la CBA, es decir, naranja, plátano y guineo. Entre otros alimentos, atendiendo a la disponibilidad y factibilidad de procesamiento de datos, se verificaron para el análisis la carne bovina, leche fluida y huevos. Se encuentra previsto elaborar un monitoreo que incluya el mercado de la carne de pollo.

4.2.9 Azúcar de caña.

La agroindustria Azucarera en El Salvador es presentada por los sectores económicos y representantes del sector público como una actividad económica relevante dentro de la economía de El Salvador. Es generadora de empleo y aporta al crecimiento de la economía de manera permanente, agenciándose un apoyo relevante dentro de la legislación salvadoreña y en las negociaciones que han dado como resultado la firma de tratados comerciales entre El Salvador y otros países del mundo. De tal forma, esta agroindustria es sin duda alguna la actividad económica más protegida en la economía salvadoreña. Tiene asegurado el control del mercado nacional del azúcar y demás derivados de la caña de azúcar, e igualmente, a través de los tratados comerciales, tiene un trato privilegiado en el mercado externo. Por supuesto, cuenta con otros estímulos para cubrir parte de la demanda global en el mercado mundial. Por otro lado, en los últimos años, se ha configurado una crítica sistemática frente al cultivo del azúcar, al atribuírsele responsabilidad en el deterioro medioambiental, incidencia en el cambio climático y en las condiciones de vida de las personas; especialmente de aquellas que laboran en la producción de la caña de azúcar y viven en las zonas de influencia del cultivo. Las advertencias lanzadas por estas voces desde hace muchos años, ahora más que nunca cuando nos encontramos frente a una probable crisis climática, empiezan a resonar más fuerte. Está claro que se necesita una valoración integral sobre la importancia para el país de la agroindustria azucarera. Más allá de la visión economicista que predomina actualmente, es indispensable incorporar en el análisis la perspectiva socio ambiental, precisamente por las amplias implicaciones que tiene para la sociedad salvadoreña. (CEICOM, 2019)

El sector azucarero es el sector mejor organizado del país a todos los niveles, cuenta con un marco regulatorio, de incentivos y comercial que garantiza la rentabilidad y buen funcionamiento del rubro: es el commodity más protegido de los Tratados y Acuerdo comerciales con otros países. La base de su funcionamiento está amparada al Decreto Legislativo No. 490, de julio de 2001, creándose así la “Ley de la producción, industrialización y comercialización de la agroindustria azucarera de El Salvador”.

El Artículo 1 establece que “tiene como objeto normar las relaciones entre centrales azucareras o ingenios, y las de éstos con los productores de caña de azúcar, garantizándoles justicia, racionalidad y transparencia en las actividades siguientes: siembra, cultivo y cosecha de la caña de azúcar; y producción, autoconsumo industrial y comercialización de azúcar y miel final. Con esto se propicia su ordenamiento y desarrollo sostenible para la prosperidad de la nación y de los diferentes actores de la Agroindustria Azucarera Salvadoreña”. El artículo 2 declara de interés público la actividad del sector, permitiendo que la actividad agroindustrial cuente con los beneficios fiscales, arancelarios, de financiamiento y demás beneficios legales para su funcionamiento.

Asimismo, se establece un control del mercado y por consiguiente de los precios internos. En cuanto al precio preferencial, está condicionado a partir de los acuerdos comerciales o de libre comercio; no así, los precios del mercado mundial, que están determinados por otras variables del mercado y de poder de los importadores de azúcar. Es decir, en este caso, los exportadores salvadoreños de azúcar son tomadores de precios.

De acuerdo con la ley, en relación con la agroindustria del azúcar se identifican tres tipos mercado: el mercado interno, el mercado preferencial y el mercado mundial. En correspondencia con esta segmentación del mercado, el artículo 19 hace referencia a

la asignación de cuotas a las centrales azucareras a manera de porcentajes de la demanda del mercado nacional y preferencial, que se operativiza en el "Reglamento de Distribución de Asignaciones Anuales de Azúcar para los Mercados Interno, Preferencial y Mundial". En dicho reglamento se refiere explícitamente a la asignación al mercado mundial de la siguiente manera: "Art. 18 - 18.- La cantidad de azúcar producida por una central azucarera o ingenio en exceso a la que se le hubiese asignado en un año zafra para los mercados interno y preferencial, será destinada al mercado mundial".

Por otro lado, en correspondencia con el Artículo 19, el Artículo 20, mandata a El Directorio del Consejo asignar "anualmente a cada central azucarera o ingenio que se encuentre extrayendo azúcar en el país, las cantidades de azúcar que podrá expender en los Mercados Interno y Preferencial, según los porcentajes asignados conforme al Art. 19, pudiendo hacer los ajustes permitidos en esta Ley y sus Reglamentos.

Igualmente, de acuerdo con el Artículo 24, es competencia del directorio la asignación y autorización de las exportaciones del azúcar al mercado preferencial, en relación con las asignaciones de cuotas será igual que la modalidad contemplada en el artículo 20.

En relación con el precio en el mercado interno, de acuerdo con el artículo 22, es facultad de "Los ministros de Economía y de Agricultura y Ganadería para que, conjuntamente y en base a las recomendaciones del Directorio del Consejo, puedan establecer los precios máximos del azúcar y la miel final para el Mercado Interno. Tales recomendaciones deberán estar sustentadas a partir de un análisis técnico, económico y social de la agroindustria azucarera". Sin embargo, no se hace alusión expresa a los precios preferenciales y mundiales, que son determinados por los sectores dominantes en el mercado externo, y que son precios más bajos que los precios internos, lo que sugiere una especie de subsidio por parte de los

consumidores nacionales que pagan más por una libra de azúcar, que los consumidores externos.

Cadena de Valor la agroindustria azucarera

La cadena de valor es la herramienta que nos permite identificar las diferentes actividades que se realizan en el proceso de producción, los aportes de cada una en dicho proceso, así como también, la interacción que existe entre ellas.

La Superintendencia de Competencia de El Salvador en el año 2008 presentó el “Estudio sobre la Caracterización de la Agroindustria Azucarera y sus Condiciones de Competencia en El Salvador” en el cual se identifican los cinco componentes de la cadena de valor de la agroindustria azucarera:

- i. Provisión: relacionado principalmente al suministro de los insumos necesarios para la producción de la caña de azúcar, entre los cuales se encuentran los agroquímicos que se aplican prácticamente en todo el proceso de cultivo de la caña de azúcar.
- ii. Producción: de caña de azúcar, que constituye la principal materia prima para la producción de azúcar.
- iii. Procesamiento o transformación: Este proceso incluye la molienda, proceso mediante el cual se extrae el jugo de la caña, para luego generar los dos principales productos, la azúcar y la miel o melaza, siendo el primero, el principal producto que se comercializa a nivel nacional e internacional.
- iv. Distribución: tanto del azúcar como de la melaza hacia puntos de venta al consumidor final o industria como materia prima.
- v. Comercialización minorista del azúcar: cuyo destino es el consumo final, y se hace a través de los diferentes puntos de venta en todo el país.

Producción industrial

Este proceso se realiza en los Ingenios o Centrales azucareras. Adicionalmente a la transformación de la caña, los ingenios ofrecen, con el fin de asegurarse el control del proceso de producción del azúcar y la miel, un conjunto de servicios afines como, por ejemplo: financiamiento, venta de agroquímicos, mediciones, corte y transporte de la caña de azúcar y otros.

En la actualidad operan 6 ingenios azucarero a nivel nacional:

Tabla 9

Producción de azúcar por ingenio, Zafra 2020-2021

Nombre del Ingenio	Producción de azúcar (QQ)	Participación de mercado (%)
• El Central Izalco	4,475,669.54	26.26
• El Ingenio El Ángel	4,219,183.13	24.75
• El Chaparrastique	2,866,385.44	16.82
• Ingenio La Cabaña	2,251,459.78	13.21
• Ingenio Jiboa	2,325,519.33	13.64
• Ingenio La Magdalena	906,848.02	5.32
Producción Total	17,045,065.24	100%

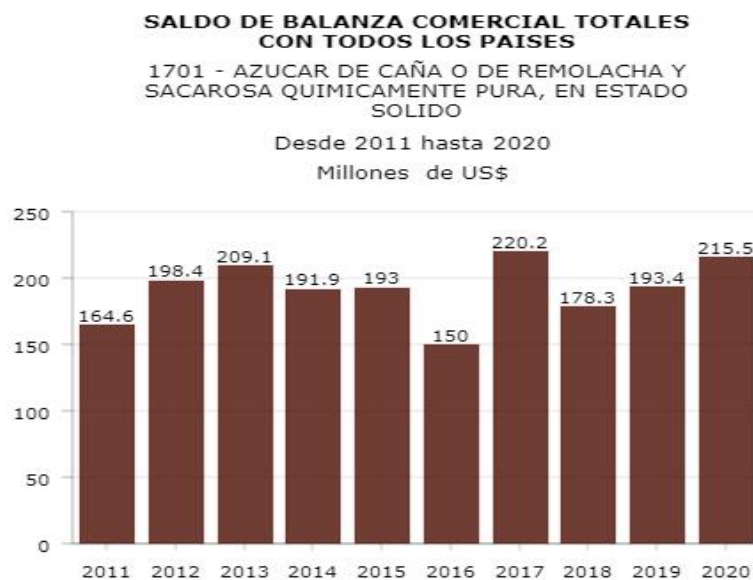
Nota. Elaborado por el equipo investigador basado en información del CONSAA del cierre de zafra 2020 – 2021 (2021)

Otro aspecto importante de destacar de este tan importante sector, es la relación casi nula que existe entre las importaciones y exportaciones de azúcar de caña y demás azúcares. Al ser un sector protegido de los diferentes Tratados y Acuerdos comerciales se puede comprobar mediante los datos estadísticos del Banco Central de Reserva (2021), el saldo

de la balanza comercial de Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado solido.

Figura No. 18

Balanza comercial de Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura.



Nota. Elaborado por el equipo investigador con base a información del BCR (2021) basado en información del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC)

En lo que se refiere a importaciones anualmente no son significativas, no superan ni los \$100,000 anuales, y corresponde a azúcares importadas especiales como Esplenda, las cuales tienen como origen principalmente los Estados Unidos.

A 2015, según datos de la Asociación Azucarera de El Salvador, las exportaciones de El Salvador es el 2do. Mayor exportador de Centroamérica y el 8vo. Mayor exportador de azúcar cruda del mundo, buena parte de esta azúcar se dirige a mercados asiáticos para elaboración de pólvora.

4.2.10 Forestales (Silvicultura)

Este es el sector de las doce Cadenas Agro productivas de El Salvador, que más allá de representar un interés comercial o para fines explotación, su naturaleza es de protección y conservacionista. El Estado, a través de la dirección del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) es el responsable del llevar una adecuada gestión de los Recursos Forestales que existe en el país.

Pese a contar con un marco legal a nivel central y local estructurado para la protección y conservación del sector, El Salvador posee una cubierta forestal reducida, a pesar de que en el pasado fue un país densamente boscoso, donde ocurrieron procesos de tala masiva para la producción de añil, café y algodón. En el presente, el país sólo posee pequeñas superficies residuales de bosques tropicales latifoliados; reducidas áreas de manglares (principalmente *Rhizophora mangle* y *Laguncularia racemosa*); zonas dispersas de bosques de coníferas (sobre todo *Pinus oocarpa* y *Pinus caribea*) y bosques mixtos (coníferas y robles del género *Quercus spp.*). (PRISMA. 2003)

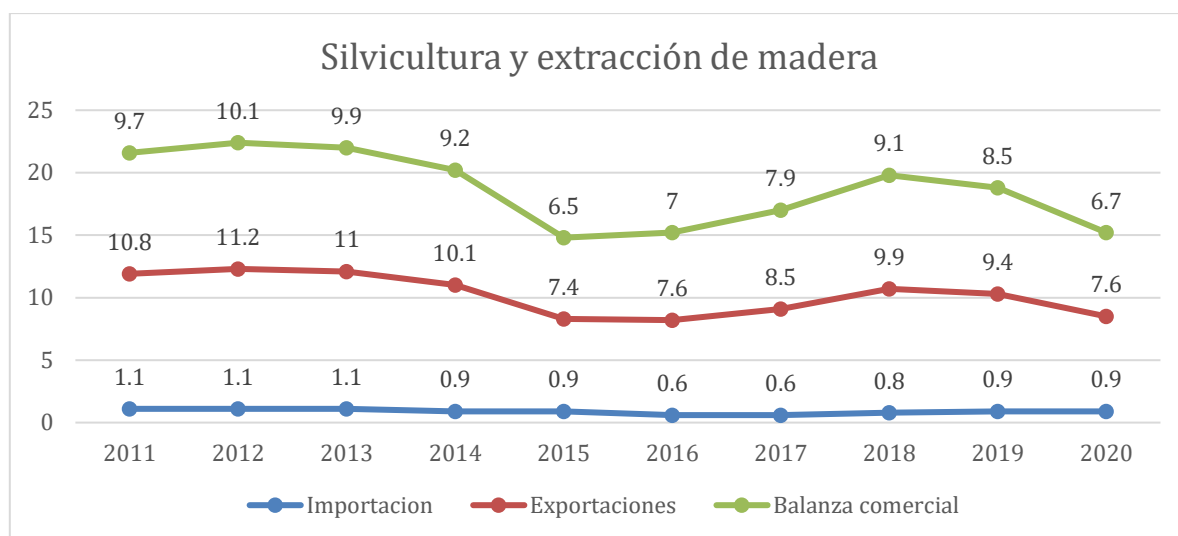
Datos estadísticos del Banco Central de Reserva (2021) tal como se muestra en la figura No. 19, se observa una Balanza Comercial positiva en el comercio de Silvicultura y extracción de madera, lo que significa que El Salvador exporta más madera de la que importa.

Al analizar la región, principal vendedor, de enero a septiembre de 2018 el principal exportador fue Costa Rica, con \$58 millones, seguido de Panamá, con \$49 millones, Honduras, con \$45 millones, Guatemala, con \$42 millones, Nicaragua, con \$6 millones y El Salvador, con \$5 millones (Este análisis se realizó considerando madera en bruto, aserrada, chapada, contrachapada, estratificada, tableros, leña, barriles, cajones, tarimas, plataformas para carga, traviesas y otros artículos similares. El carbón vegetal no está incluido en el reporte.) En los primeros nueve meses de 2018 el 32% del valor

exportado desde la región tuvo como destino India, 19% EE. UU., 10% China y 3% Vietnam (Centralamericadata, 2019)

Figura No. 19

Balanza Comercial de Silvicultura y extracción de madera



Nota. Elaborado por el equipo investigador con base a información del BCR (2021) basado en información del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC)

4.2.11 Granos Básicos.

Según registros históricos los antepasados de estas tierras centroamericanas cultivaban maíz, frijol, y ayote 2000 a.C., a la actualidad dicha práctica se mantiene, y se constituye (como siempre lo ha sido) la principal fuente subsistencia de la familia rural de El Salvador. Sin embargo, algunas cosas han cambiado, antes los indígenas cultivaban semillas nativas, debidamente seleccionadas de la cosecha anterior, ahora el agricultor utiliza semillas híbridas, las cuales sirven solo para germinar y obtener producción, no sirven para semilla para una siguiente cosecha. Respecto a la fertilización, era totalmente natural pues la tierra era fértil, a la actualidad el agricultor utiliza principalmente abonos químicos para fertilizar las plantas y conjunto de

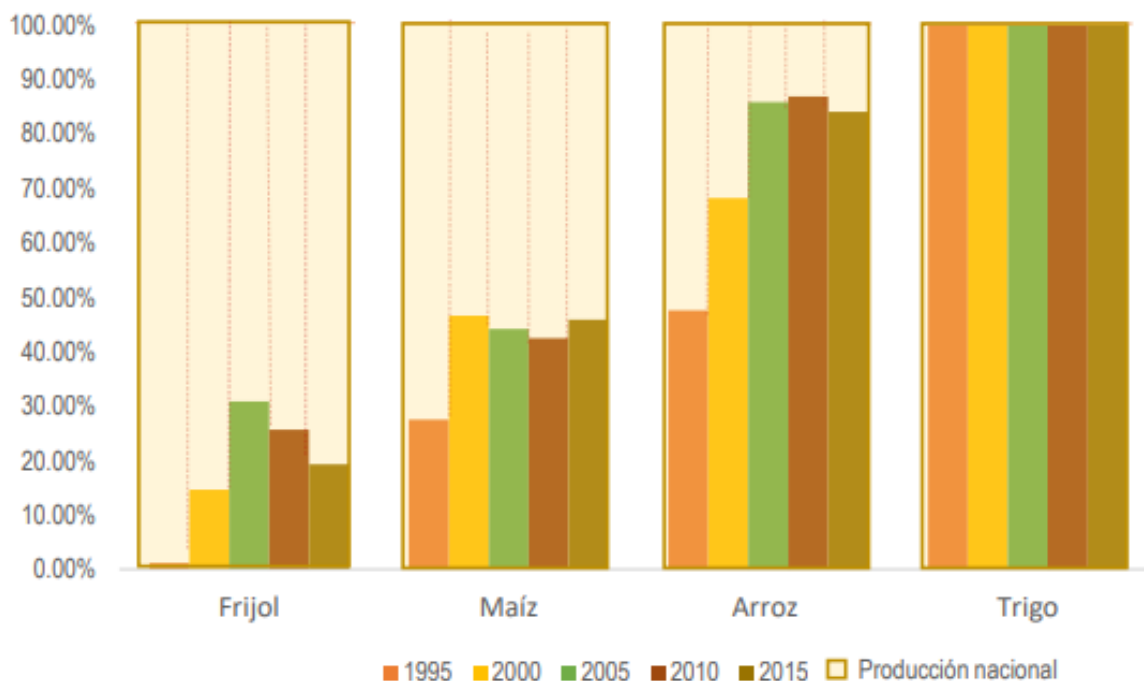
pesticidas para el controlar insectos y demás químicos para control de maleza y plagas.

Los principales granos básicos en El Salvador son: maíz, arroz y frijol, y aunque muchas veces se habla del maicillo como grano básico, este es el que menos se utiliza para consumo humano. El trigo constituye un grano importante para la dieta de los salvadoreños, principalmente para la producción de pan dulce y francés, sin embargo, este se importa en un 100% de Suramérica o del continente africano, tal como se muestra en la Figura No. 20, *Dependencia de importaciones de cereales en El Salvador*.

Según la SC (2018) en cuanto al maíz, en el período total (1995 y 2015), el grado de dependencia de las importaciones incrementó de 27.6% a 46%, esto significa una subida de 66.8%. Si bien este mercado continúa siendo suplido principalmente por oferentes locales (en un 54% en 2015), la importancia de este cereal en la canasta de consumo básico y, por ende, el volumen que del mismo se comercia, hacen que la cifra alcanzada por las importaciones sea potencialmente riesgosa desde la perspectiva de seguridad alimentaria. Además, el auge de la producción de biocombustibles ha tendido a aumentar la demanda mundial del maíz y, con ello, su volatilidad.

Figura No. 20

Dependencia de importaciones de cereales en El Salvador. 1995 – 2015



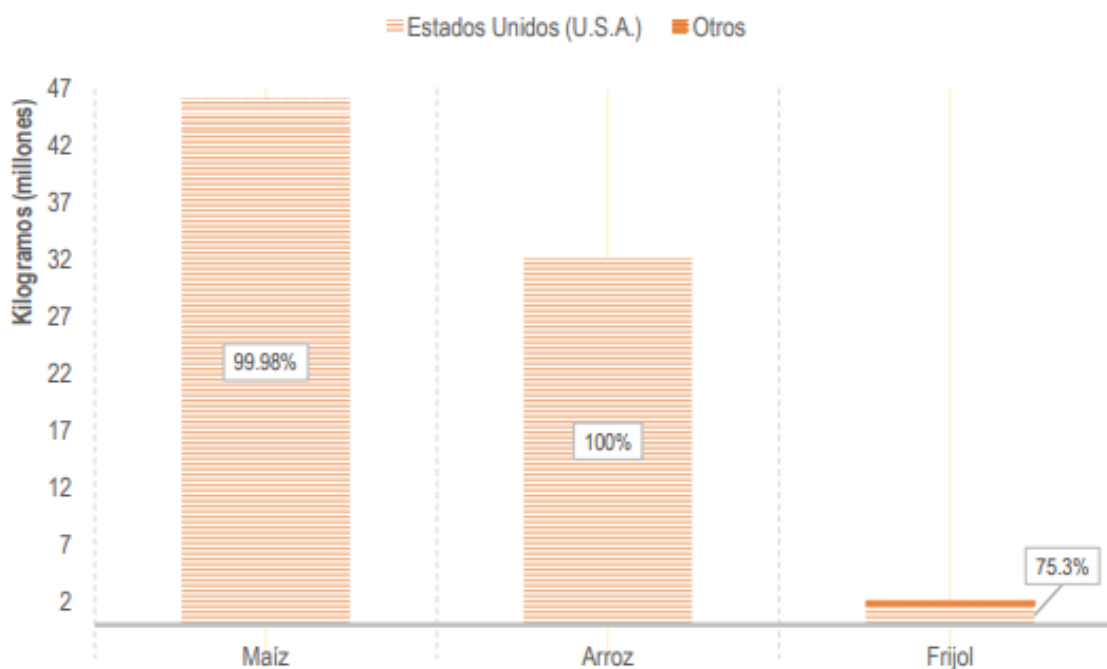
Nota. Elaborado por la SC (2018) con base en datos del Banco Central de Reserva (2018), FAO (2018) y MAG (2015)

Por su parte, en promedio, los cereales importados provienen en un 91.8% de Estados Unidos, tal como se puede observar en la siguiente Figura No. 21 el volumen de importaciones de cereales según país de origen. 2017, llaman en particular la atención el caso del maíz y del arroz, tanto por sus elevados volúmenes de importación (por encima de 53 y 32 millones de kilogramos, respectivamente), como por el peso de Estados Unidos como proveedor (99.9% y 100%). Ambos cereales tienen asignadas cuotas de importación en los contingentes arancelarios negociados a partir del Tratado de Libre Comercio con dicho país, esto significa que los volúmenes estipulados en el acuerdo pueden ingresar con arancel cero. Además, el arroz, cuya tasa arancelaria es

en general de 40%, se encuentra en un proceso de desgravación progresiva a partir de 2015, hasta llegar a cero en 2023 para cualquier volumen de importación desde Estados Unidos. Actualmente, los derechos arancelarios de importación para el arroz proveniente de Estados Unidos se sitúan en 30%.

Figura No. 21

Volumen de importaciones de cereales según país de origen. 2017



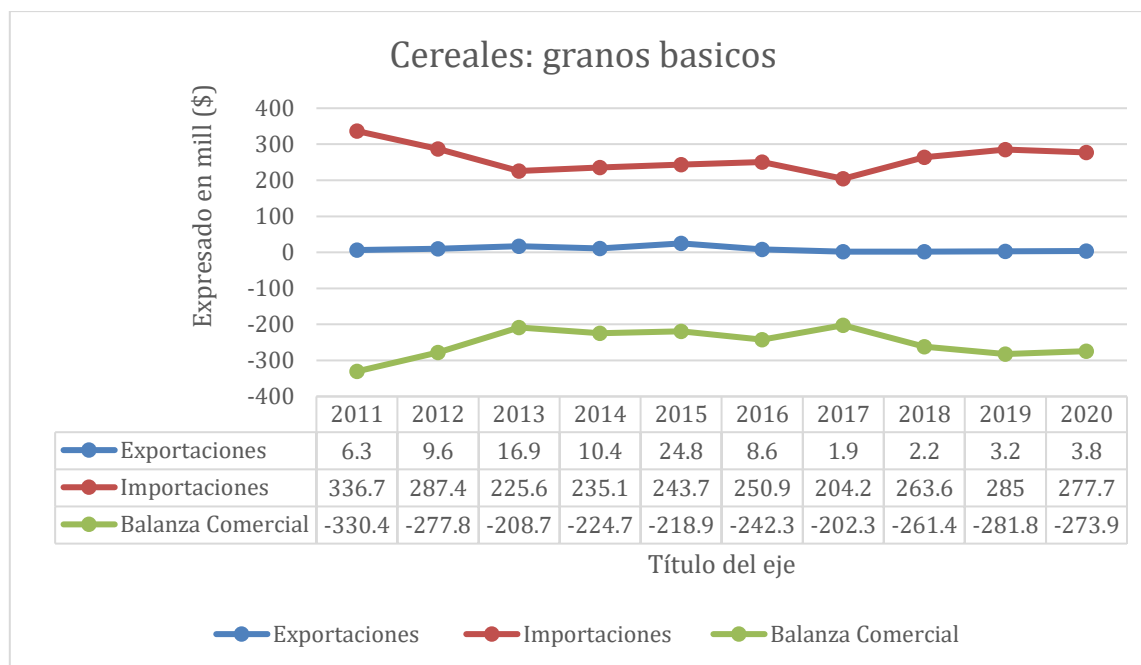
Nota. Elaborado por la SC (2018) con base en datos del Banco Central de Reserva (2018), FAO (2018) y MAG (2015)

Los datos de la figura No. 20, *Dependencia de importaciones de cereales en El Salvador*, muestran el gran ganador de la firma de los Tratados de Libre Comercio: Estados Unidos, que, impulsado por una producción a escala y con los estímulos económicos y subsidios, logra colocar a precios competitivos su producción de granos básicos tanto El Salvador como en la Región de Centroamérica y el Caribe. Lo que

constituye una amenaza a la seguridad alimentarias de cientos de miles de familias rurales que dependen de la actividad agrícola.

Figura No. 22

Saldos de la balanza comercial de cereales: granos básicos, 2011 a 2020.



Nota. Elaborado por el equipo investigador con base a información del BCR (2021) basado en información del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC)

En cuanto a cereales, El Salvador muestra una clara dependencia de las importaciones, considerando que los saldos de exportaciones son principalmente de ventas de las empresas que se dedican a la comercialización de productos de la canasta básica en el marco del Mercado Común Centro Americano (MCC), productos entre los cuales destacan legumbres (de todo tipo), maíz pop corn, arroz, entre otros. Respecto a maíz blanco, aunque la mayor parte de este cereal se consume preferentemente en producción local, esto se debe a que es uno de los tres productos protegidos del CAFTA DR. Únicamente se puede importar mediante autorización de contingentes arancelarios en el marco del Acuerdo final de Tratado de Libre Comercio

entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana. Una parte de los permisos que otorga el Gobierno a las empresas es para abastecer al mercado cuando por medio de un análisis técnico se comprueba que hay escases de maíz y otra parte para consumo industrial, el cual forma parte de un proceso de transformación en harinas nixtamalizadas que son exportadas en más de un 80% a los países centroamericanos de la región; dicho maíz autorizado en contingentes arancelarios a la industria harinera salvadoreña, no constituye un producto sustituto en el mercado local, pues es materia prima para las empresas con fines de exportación.

4.3 Contexto del Convenio de Comercialización de Maíz blanco

Como resultado de los instrumentos de recolección de información hemos logrado identificar factores importantes en la celebración de contratos de commodities que van estrechamente relacionados a los riesgos que se pueden materializar, estos van desde la operatividad de los contratos en el marco del convenio, hasta los eventos en el mercado internacional que afectan el contexto nacional.

Existen cuatro tipos de riesgos empresariales: riesgo de mercado, reputacional, riesgo de liquidez y riesgo legal. Los cuales siempre están presentes en el contexto de las empresas, lo que significa que cada organización debe analizarlos, controlarlos y mitigarlos o eliminarlos. Cada uno tiene su propia complejidad, algunos afectan más que otros a las organizaciones, como es el caso de cada uno de los participantes del *Convenio de Comercialización de maíz blanco*.

Al analizar las entrevistas a los representantes de las cooperativas, asociaciones y federaciones de productores que venden el maíz en el *Convenio de Comercialización de maíz blanco*, se constató que existen riesgos asociados a la operatividad del mecanismo

de venta y, por lo tanto, son riesgos asociados al cumplimiento de los contratos de opción de venta.

Para facilitar la presentación de los resultados hemos logrado agrupar los riesgos identificados en tres tipos: Riesgo de Mercado, Riesgo Operacional y Riesgo de Liquidez, de tal manera que al tener mejor definido su clasificación podemos considerar cuales son las mejores opciones para la gestión de estos riesgos y disminuir la posibilidad de que ocurran o minimizar los efectos que pueden llegar a ocasionar.

Dentro de los Riesgos de Mercado, encontraremos factores internacionales, cambios climáticos y escenarios políticos que inciden en todo el sector, para el riesgo de liquidez, son aquellos factores que ponen en circunstancias de poco efectivo para el cumplimiento de obligaciones o para seguir operando, y en el riesgo operativo aquellos factores que intervienen en la realización del convenio a nivel operativo tales como cumplimiento de condiciones en negociaciones

4.4 Tipos de riesgos en el cumplimiento de los Contratos de Opción de Venta.

Para mostrar de una manera más practica se presenta a continuación una matriz de riesgos de la celebración de commodities, esta herramienta permitirá mostrar los puntos relevantes en la identificación de cada uno de los riesgos y las gestiones pertinentes realizar para minimizar los riesgos identificados.

IDENTIFICACIÓN Y EVALUACIÓN DE RIESGOS								GESTIONES		EVALUACIÓN DE RIESGO RESIDUAL			
N°	TIPO DE RIESGO	DESCRIPCIÓN DEL RIESGO	CAUSA	EFFECTO	FACTOR DE RIESGO	PROBABILIDAD	IMPACTO	RIESGO INHERENTE	GESTIONES QUE REALIZAR	PROBABILIDAD	IMPACTO	RIESGO RESIDUAL	ESTRATEGIA DE RIESGO
1	Liquidez	Limitado acceso a crédito a través del Sistema Financiero	El sistema financiero no ofrece crédito al sector agrícola solo el Banco de Fomento Agropecuario	No hay financiamiento para invertir en la producción de maíz anual	Financiamiento	3 (Posible)	4 (Mayor)	12 (Moderado)	Negociaciones con el BFA para mejorar el nivel de acceso a los productores	1 (Raro)	4 (Mayor)	4 (Menor)	Reducirlo
2	Liquidez	Descalce entre vencimiento de crédito y salida de cosecha	El crédito posee una fecha de vencimiento contractual en corto plazo	Se obliga a vender la cosecha cuando su precio es bajo	Financiamiento	5 (Casi certeza)	2 (Menor)	10 (Moderado)	Renegociar las fechas de vencimiento de los pagos a fin de adecuarlo al ciclo productivo y venta.	1 (Raro)	2 (Menor)	2 (Bajo)	Reducirlo
3	Liquidez	Retraso en el pago de la entrega de producto a los industriales	Por las políticas de los industriales, estos pagan 8, 15 o a más días, después de entregado el producto, sin embargo, en la practica el periodo se puede alargar mas	Los productores se quedan sin recursos financieros en los días en que tardan en pagar	Liquidación de entregas	3 (Posible)	2 (Menor)	6 (Menor)	Establecer un contrato previa entrega con plazos definidos y/o considerar descuentos por pago inmediato o recargos por pago extemporáneo	1 (Raro)	2 (Menor)	2 (Bajo)	Reducirlo
4	Mercado	Incremento en los precios de petróleo	Escasez de las reservas de petróleo mundial y la especulación de los contratos futuros	Incremento en los precios de los insumos agrícolas (insecticidas, pesticidas, abono, etc.)	Precios	3 (Posible)	2 (Menor)	6 (Menor)	El gobierno implemente medidas de subsidio a los insumos agrícolas	3 (Posible)	1 (Insignificante)	3 (Bajo)	Reducirlo
				Incremento en los fletes por transporte de producto	Precios	3 (Posible)	2 (Menor)	6 (Menor)	Ninguna	3 (Posible)	2 (Menor)	6 (Menor)	Aceptarlo

IDENTIFICACIÓN Y EVALUACIÓN DE RIESGOS								GESTIONES		EVALUACIÓN DE RIESGO RESIDUAL			
N°	TIPO DE RIESGO	DESCRIPCIÓN DEL RIESGO	CAUSA	EFECTO	FACTOR DE RIESGO	PROBABILIDAD	IMPACTO	RIESGO INHERENTE	GESTIONES QUE REALIZAR	PROBABILIDAD	IMPACTO	RIESGO RESIDUAL	ESTRATEGIA DE RIESGO
5	Mercado	Fenómeno de la niña	Deforestación y depredación de flora y fauna, contaminación, y demás causas originadas por el hombre	Prolongación del invierno hasta enero, elevando los niveles de humedad en el maíz en el campo	Humedad	2 (Improbable)	4 (Mayor)	8 (Moderado)	Ninguna	2 (Improbable)	4 (Mayor)	8 (Moderado)	Aceptarlo
				Afectaciones por lluvias en el traslado y entrega de maíz a las industrias	Transporte de producción	2 (Improbable)	3 (Moderado)	6 (Menor)	Transportar el producto con lona o en contenedores libres de humedad	1 (Raro)	3 (Moderado)	3 (Bajo)	Reducirlo
				Granos dañados (nacidos y con hongos) producto de excesos de humedad	Humedad	2 (Improbable)	3 (Moderado)	6 (Menor)	Ninguna	2 (Improbable)	3 (Moderado)	6 (Menor)	Aceptarlo
6	Mercado	Fenómeno del niño	Deforestación y depredación de flora y fauna, contaminación, y demás causas originadas por el hombre	Reducción de la producción anual de maíz e incremento de precios	Producción local	3 (Posible)	4 (Mayor)	12 (Moderado)	Intervención del Ministerio de Medio Ambiente para informar oportunamente los agricultores sobre los pronósticos del clima	3 (Posible)	3 (Moderado)	9 (Moderado)	Reducirlo
				Falta de crecimiento y desarrollo del grano	Sequia	2 (Improbable)	4 (Mayor)	8 (Moderado)	Ninguna	2 (Improbable)	4 (Mayor)	8 (Moderado)	Aceptarlo
				Aumento de plagas	Plagas	2 (Improbable)	4 (Mayor)	8 (Moderado)	Implementar insecticidas/ pesticidas adecuados al tipo de plaga para su control	1 (Raro)	4 (Mayor)	4 (Menor)	Reducirlo

IDENTIFICACIÓN Y EVALUACIÓN DE RIESGOS								GESTIONES		EVALUACIÓN DE RIESGO RESIDUAL			
N°	TIPO DE RIESGO	DESCRIPCIÓN DEL RIESGO	CAUSA	EFFECTO	FACTOR DE RIESGO	PROBABILIDAD	IMPACTO	RIESGO INHERENTE	GESTIONES QUE REALIZAR	PROBABILIDAD	IMPACTO	RIESGO RESIDUAL	ESTRATEGIA DE RIESGO
7	Mercado	Incremento en precios internacionales	Decisiones gubernamentales, cambio climático, oferta-demanda, etc.	Aumento de las importaciones del maíz	Importaciones	3 (Posible)	4 (Mayor)	12 (Moderado)	Mayor control de parte del gobierno en la importación para proteger la producción nacional	2 (Improbable)	4 (Mayor)	8 (Moderado)	Reducirlo
				Dificultad para competir con producto importado	Importaciones	3 (Posible)	4 (Mayor)	12 (Moderado)	El gobierno desarrolle y haga extensivo el uso de variedades de maíz más productivas	3 (Posible)	3 (Moderado)	9 (Moderado)	Reducirlo
9	Mercado	Urbanización en tierras cultivables	Incremento de la población y extensión de áreas urbanas	Reducción de tierras fértiles para cultivo de maíz	Demográfico	2 (Improbable)	2 (Menor)	4 (Menor)	Establecer medidas de protección como áreas protegidas a tierras fértiles	1 (Raro)	2 (Menor)	2 (Bajo)	Reducirlo
10	Mercado	Altos precios de mercado local	Escasez de producción, cambio climático, sobredemanda, etc.	Preferencia de productores a vender en el mercado informal	Producción local	2 (Improbable)	5 (Catastrófico)	10 (Moderado)	Comisión de supervisión garantice que el precio de referencia sea mayor al precio de mercado	1 (Raro)	5 (Catastrófico)	5 (Menor)	Reducirlo

IDENTIFICACIÓN Y EVALUACIÓN DE RIESGOS								GESTIONES		EVALUACIÓN DE RIESGO RESIDUAL			
N°	TIPO DE RIESGO	DESCRIPCIÓN DEL RIESGO	CAUSA	EFFECTO	FACTOR DE RIESGO	PROBABILIDAD	IMPACTO	RIESGO INHERENTE	GESTIONES QUE REALIZAR	PROBABILIDAD	IMPACTO	RIESGO RESIDUAL	ESTRATEGIA DE RIESGO
11	Mercado	Inseguridad	Los altos índices de delincuencia no dejan trabajar libremente a los agricultores	No siembran los productores en zonas de alto índice delincencial, o incremento en costos de producción por extorsión	Índice delincencial	3 (Posible)	2 (Menor)	6 (Menor)	Presencia de la policía rural en las zonas agrícolas	2 (Improbable)	2 (Menor)	4 (Menor)	Reducirlo
12	Operacional	Rechazo de maíz por parte de la industria	Incumplimiento del estándar de calidad	Perdida por fletes y reprocesamiento de la producción	Calidad del producto	4 (Probable)	4 (Mayor)	16 (Alta)	Realizar una preevaluación del producto a entregar, antes de envió.	1 (Raro)	4 (Mayor)	4 (Menor)	Reducirlo
13	Operacional	Falta de maquinaria adecuada para procesamiento	Altos costos de adquisición de nueva maquinaria y mantenimiento	La calidad del producto no cumple estándares requeridos por la industria	Calidad del producto	2 (Improbable)	3 (Moderado)	6 (Menor)	Analizar la posibilidad de reemplazo de maquinaria con financiamiento o apoyo del MAG	1 (Raro)	3 (Moderado)	3 (Bajo)	Reducirlo
13	Operacional	Inexistencia de máquina para procesar productos	Altos costos de adquisición de maquinaria	La calidad del producto no cumple estándares requeridos por la industria	Calidad del producto	4 (Probable)	3 (Moderado)	12 (Moderado)	Analizar la posibilidad de adquisición de maquinaria con financiamiento o apoyo del MAG	1 (Raro)	3 (Moderado)	3 (Bajo)	Reducirlo
14	Operacional	Suspensión en entrega por parte de la industria	Por contaminación de plaga viva en la planta industrial	Fumigación dentro de la plazo y retraso en la entrega de producto por convenio	Plaga viva	3 (Posible)	4 (Mayor)	12 (Moderado)	Concientizar a los productores sobre la importancia de curar el maíz y realizar controles	2 (Improbable)	4 (Mayor)	8 (Moderado)	Reducirlo

IDENTIFICACIÓN Y EVALUACIÓN DE RIESGOS									GESTIONES	EVALUACIÓN DE RIESGO RESIDUAL			
N°	TIPO DE RIESGO	DESCRIPCIÓN DEL RIESGO	CAUSA	EFFECTO	FACTOR DE RIESGO	PROBABILIDAD	IMPACTO	RIESGO INHERENTE	GESTIONES QUE REALIZAR	PROBABILIDAD	IMPACTO	RIESGO RESIDUAL	ESTRATEGIA DE RIESGO
									de calidad previos, y negociar ampliación de plazo para entrega de maíz				
			Por recepción de maíz importado	Perdida dado que no se vende el producto e incumplimiento del convenio	Importación	3 (Posible)	4 (Mayor)	12 (Moderado)	Mejorar el compromiso de parte de la industria para priorizar la recepción de maíz nacional, así como negociar ampliación de plazo para entrega de maíz.	2 (Improbable)	4 (Mayor)	8 (Moderado)	Reducirlo
15	Operacional	Falta de relevo generacional en los productores	Existe una menor cantidad de jóvenes que se dedican a la agricultura	La edad promedio de productores supera los 60 años y por lo tanto cada vez son menos y en un futuro pone en peligro la seguridad alimentaria del país	Numero de productores	4 (Probable)	3 (Moderado)	12 (Moderado)	Incentivar a los jóvenes al trabajo agrícola a través de programas del gobierno.	2 (Improbable)	3 (Moderado)	6 (Menor)	Reducirlo
16	Operacional	Entrega de licencias de importación tardías	El gobierno tarda en entrega de dichas licencias	Incertidumbre para pactar precios y volúmenes de las siguientes cosechas	Licencias de importación	4 (Probable)	4 (Mayor)	16 (Alta)	Regular el otorgamiento de licencias mediante acuerdo ejecutivo considerando	1 (Raro)	4 (Mayor)	4 (Menor)	Reducirlo

IDENTIFICACIÓN Y EVALUACIÓN DE RIESGOS									GESTIONES	EVALUACIÓN DE RIESGO RESIDUAL			
N°	TIPO DE RIESGO	DESCRIPCIÓN DEL RIESGO	CAUSA	EFFECTO	FACTOR DE RIESGO	PROBABILIDAD	IMPACTO	RIESGO INHERENTE	GESTIONES QUE REALIZAR	PROBABILIDAD	IMPACTO	RIESGO RESIDUAL	ESTRATEGIA DE RIESGO
									fechas máximas, para no afectar el funcionamiento del convenio				
17	Mercado	Derogación del convenio de comercialización	Decisiones gubernamentales y políticas	Suspensión de mecanismo de venta formal de la producción local	Convenio	2 (Improbable)	5 (Catastrófico)	10 (Moderado)	Legislar a favor del mecanismo de ventas para beneficiar a más productores	1 (Raro)	5 (Catastrófico)	5 (Menor)	Reducirlo
18	Operacional	Entrega de contratos a intermediarios por parte de las cooperativas	A que de manera individual no logran la entrega de la producción requerida	Recurre a comprar producto a intermediarios	Producción	4 (Probable)	2 (Menor)	8 (Moderado)	Que la comisión de supervisión monitoree el cumplimiento de las cláusulas del convenio	2 (Improbable)	2 (Menor)	4 (Menor)	Reducirlo

4.4.1 Riesgos de liquidez asociados al cumplimiento de los Contratos de Opción de Venta.

El riesgo de liquidez consiste en aquella capacidad de poseer activos líquidos para poder cubrir el pago de obligaciones en el corto plazo, siendo que en el sector agrícola podemos incurrir en múltiples situaciones que pueden afectarnos a nivel de liquidez, los cuales presentamos a continuación:

- **Falta de apoyo del Sistema Financiero.**

Dentro del Sistema Financiero Salvadoreño existen pocas oportunidades de acceso a financiamiento para el sector agrícola, actualmente el alto riesgo que implica otorgar créditos a este sector ha implicado que la Banca privada no ofrezca dicho acceso, dadas las circunstancias el Banco de Fomento Agropecuario que corresponde a un Banco estatal, es el único banco que ofrece financiamientos a tasas accesibles, así mismo otra fuente de financiamientos son pequeñas financieras, sin embargo estas ofrecen tasas mucho más altas.

Actualmente el BFA puede ofrecer hasta un monto de \$3000 para agricultores pequeños con tasas de hasta el 4%, lo que realmente es bastante accesible, sin embargo, aún existen agricultores que se rehúsan a trabajar con financiamientos a través del sistema bancario.

- **Descalce entre el ciclo de comercialización y el vencimiento del crédito avío.**

Existe un acceso limitado a créditos del sector agrícola, y a este se suma una circunstancia que puede ser en situaciones incómodas a los agricultores, en cuanto al pago de las obligaciones crediticias en caso de hacer uso de financiamientos, estos implican el pago del crédito al final del ciclo productivo del maíz, sin embargo existe un problema para el agricultor, y es el tema de los precios en la temporada, dado que por la naturaleza del ciclo productivo, el precio en esas fechas se mantiene bajo, por lo que la mayoría de agricultores prefieren guardar el producto para los próximos meses y que este pueda subir de precio y obtener

una mejor ganancia, sin embargo al tener que cubrir las obligaciones crediticias se le obliga a vender a un precio bajo, disminuyendo considerablemente las ganancias que pudiera obtener.

- **Retraso en el pago de la entrega de producto a los industriales**

Por la naturaleza de las entregas de la producción a la industria, esta debe esperar un tiempo para poder hacer efectivo el pago a quien está entregando, a pesar de que las fechas suelen establecerse a 8 días estos normalmente se dilatan pudiendo postergarse hasta 15 días o más. La cooperativa o los productores incurren en gastos de logística de entrega, transporte, pagos de funcionamiento, etc., y el retraso del pago del sector industrial repercute directamente en poder hacerle frente a las obligaciones, por lo que dada esa situación es necesario establecer contratos más rigurosos para hacer cumplir los periodos de pago establecidos inicialmente.

5.2.2 Riesgos de mercado asociados al cumplimiento de los Contratos de Opción de Venta.

Este es el riesgo con más alcance de todos los relacionados al cumplimiento del convenio de comercialización de maíz blanco, debido a que, al operar el mecanismo de venta, intervienen un conjunto de factores externos relacionados al mercado, los cuales se desarrollan cada uno a continuación:

- **Cambio climático**

El cambio climático es un concepto contemporáneo, y siempre se relacionó con las fluctuaciones de extremas de temperaturas y desarrollo del fenómeno de la Niña y del Niño. Resultado de la combinación de esos factores descritos anteriormente se derivan una serie de problemáticas que hacen más difícil la labor agrícola de los productores no solo en El Salvador, sino que también a nivel mundial.

Este riesgo afecta el desarrollo del convenio de comercialización de maíz blanco de forma directa e indirecta: Indirectamente, porque por ejemplo el año 2020, El Salvador tuvo un

invierno muy copioso de lluvia afectando los cultivos, pero además, el periodo de lluvias, que en un invierno normal se contempla hasta principios de noviembre, esta dicho invierno llovió hasta enero de 2021, lo que significa que afectó la operatividad del convenio, pues el convenio inicia en diciembre y finaliza en el mes de abril. Por esa razón algunas cooperativas empezaron a entregar maíz a la industria hasta mediados de enero, porque los niveles de humedad del maíz sobre pasaban el 16% en las parcelas por las lluvias y la humedad relativa del ambiente.

La prolongación del invierno hasta enero, hizo que la producción de maíz de variedades como el H59 que entrega el Gobierno en los paquetes agrícolas, resultará afectada por el exceso de humedad, lo que significó un problema sin antecedentes para las organizaciones en dos vías: 1) el maíz que se expuso a exceso de humedad resultó dañado con hongo y 2) al momento de realizar las entregas el producto era rechazado pues los niveles de humedad sobrepasaban el estándar definido del 14% por la industria según la Clausula No. 10 del Convenio.

Sin embargo, lo anterior deja constancia de lo cambiantes que son las condiciones climáticas cada año, entre ello se pueden incluir nuevas plagas de insectos que amenazan la producción nacional y el mecanismo de operatividad del convenio de comercialización, como son las plagas de langostas en 2020 y el pulgón amarillo, que migro del sorgo al maíz en el año 2015, tal como destacó el representante de ACAAM en la entrevista.

Todos los entrevistados estuvieron de acuerdo, que resultado del cambio climático, el impacto para el funcionamiento del mecanismo de comercialización del convenio se da de manera indirecta. Pues, al desarrollarse un invierno irregular o extremo, se ve afectada la productividad del país, lo que provoca escasez, y esta a su vez, produce un aumento elevado de precios. Lo que significa que los precios de mercado pueden ser igual o mayores al precio de referencia pactado en el convenio de comercialización, según la cláusula No. 8 del Convenio.

- **Precios de petróleo y su relación con los costos de producción y flete.**

Los precios del crudo, que cayeron a valores negativos en la pandemia de la COVID – 19, juegan un papel clave en los mercados internacionales de commodities. Está demostrado que, sí que el precio del crudo sube, también suben los precios de los insumos agrícolas y los fletes de envío de maíz a la industria, pues el precio del Diesel también se ve afectado al alza.

Tal como manifestó el representante del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), los altos costos de producción de este año obedecen a factores externos, pues los insumos agrícolas son derivados del petróleo, de igual forma pasa lo mismo con el flete de transporte, pues este está asociado al precio de la gasolina y del Diesel, los cuales son a su vez, derivados del petróleo.

- **Exceso de importaciones y desgravación arancelaria.**

Según los representantes de las organizaciones de productores, el exceso de importaciones y desgravación arancelaria afecta el mecanismo de comercialización del convenio, por dos vías:

- 1) Se otorgan licencias de importación de maíz a empresas que se encargan de abaratar el precio nacional y que no son participantes del convenio. Son empresas, que se encargan de abastecer de maíz al mercado nacional, lo que constituye una competencia directa y desleal contra la producción nacional, tal como lo describe el representante de ACAAM, esto se debe a que ese maíz es importado desde los Estados Unidos libre de arancel y a un costo excesivamente bajo producto de subsidios del Gobierno estadounidense que hacen hasta el 60% del costo total. Hay que destacar que estos contingentes arancelarios no están relacionados al convenio de comercialización, más bien se reparten a solicitud de los importadores y bajo un análisis técnico muy riguroso de parte de la Comisión Técnica de Contingentes.

2) En la medida que aumenta el programa de desgravación y aumenta el volumen de importación de maíz, más se desincentiva la producción nacional; esto se debe a que los precios internacionales son demasiado bajos para que los productores locales puedan competir contra ellos.

- **Nivel de relación entre la asignación de contingentes y el funcionamiento del convenio de comercialización de maíz blanco.**

Según la Clausula 21 del convenio de comercialización de maíz blanco, por cada quintal demandado de parte de la industria a los productores, y con el debido respaldo documental de BOLPROS, estos tendrán derecho a 4 quintales libres de arancel. La Clausula 24, del mismo especifica que dicho maíz no tendrá como destino el mercado informal, sino que este se procesará para producción de harina de exportación.

Actualmente este es el incentivo más importante que se genera a la industria harinera de El Salvador, para motivarla a participar en la compra del mercado local. Sin este incentivo, las empresas importarían directamente el maíz americano pagando el respectivo arancel del 20%.

Para todos los entrevistados, el nivel de relación entre la asignación de contingentes y el funcionamiento del convenio de comercialización de maíz blanco es alto, pues constituye la razón de ser del mecanismo de compra. El representante del MAG facilitador de los convenios, expresa que actualmente es el único incentivo de participación de la industria harinera en dicho mecanismo de compra.

- **Bajo precio de referencia.**

Según el representante de CEGAS, este es un factor externo determinante para el cumplimiento de los contratos de opción de venta. Si los representantes de las organizaciones de productores no acuerdan un precio de referencia más alto que el precio de mercado, el productor siempre venderá su cosecha al mercado formal. La materialización

de este riesgo se dio en 2015, cuando la comisión representante de los productores fijó el precio de \$18 más IVA, ese año no se pudo entregar ningún quintal a la industria puesto que el precio del mercado informal cuando salió la cosecha era el mismo.

Lo anterior ocasionó que ninguna cooperativa de productores de maíz vendiera para la cosecha 2014-2015 a la industria. Es por esa razón que este riesgo es muy importante considerarlo al momento de negociar y definir precio de referencia.

- **Urbanización en tierras cultivables.**

Según el representante de CEGAS y CNC, este es el problema que amenaza la producción de maíz nacional y la que se destina en el convenio de comercialización de maíz blanco. El crecimiento demográfico, está haciendo que cada vez se desarrollen más construcciones en áreas de desarrollo agrícola. Una de las gremiales afectadas por la materialización de este riesgo es las Asociaciones Cooperativas de Producción Agropecuaria Integradas (ACOPAI) participante del convenio de comercialización, con influencia en producción en la zona de San Juan Opico; la cual ha experimentado como se produce cada vez menos, producto de los altos niveles de urbanismo en dicha zona territorial. Tierras que antes se cultivaban, ahora están siendo lotificadas.

- **Nivel de apoyo del Gobierno en el convenio de comercialización de maíz.**

Este apartado es muy interesante, pues parte de las percepciones individuales de los líderes de las organizaciones y se contrasta con la versión del representante del MAG.

Los representantes de las organizaciones de productores siempre han considerado que el Gobierno (o el MAG) no ha brindado el apoyo suficiente al convenio de comercialización año con año y hasta se ha pensado que dicho ministerio ha intentado eliminar dicho mecanismo de comercialización de maíz.

Los factores que inciden en este tipo de opiniones se deben a que los líderes de las organizaciones de productores e industriales, prefieren reunirse de forma periódica cada semana, para dar seguimiento al funcionamiento del mecanismo y establecer un vínculo de comunicación social constante. En ese sentido, cuando en el MAG no hay una pronta

respuesta sobre la realización de una reunión, asignación de una sala, falta de respuesta de los representantes del ministerio ante una consulta o problemática; los productores empiezan a especular sobre la disponibilidad del MAG para apoyar el convenio de comercialización, y al cuestionarse este punto en reunión ampliada con el resto de las cooperativas, las opiniones tienden a ser cada vez más subjetiva.

Lo cierto es que, como expresa el delegado del MAG “Aún y cuando han existido diversos problemas de operatividad inherente en el Convenio de Comercialización de maíz blanco, el Gobierno de El Salvador a través del Ministerio de Agricultura y Ganadería ha logrado, de alguna manera, las sinergias necesarias entre los miembros de la Comisión de Supervisión de dicho instrumento, para coordinar de la mejor manera entre productores e industriales y proponer soluciones a los problemas de manera conjunta y colegiada.” Destacando que siempre se ha negociado precio, definido volumen e iniciado el proceso de recepción de maíz por parte de la industria todos los años. Y es que desde que existe el convenio de comercialización en 2004, las únicas razones por las cuales no se ha podido vender dentro del mecanismo ha sido por afectaciones del cambio climático. Año con año, el MAG siempre ha estado pendiente de que se dé cumplimiento al convenio, por lo que la percepción de los productores del no apoyo del Gobierno no se basa en un fundamento sólido.

5.2.3 Riesgos operativos asociados al cumplimiento de los Contratos de Opción de Venta.

Los riesgos operativos son la posibilidad de que ocurran pérdidas financieras para las organizaciones, producto de fallas en la gestión de los procesos, del personal, sistemas internos o tecnología. Es por ello por lo que es muy importante identificarlos y gestionarlos, porque son aquellos que en su mayoría los tomadores de decisiones de las organizaciones pueden incidir sobre ellos.

- **Excesivos rechazos de maíz por parte de la industria.**

Este es uno de los riesgos operativos que más afecta la operatividad del convenio de comercialización, en particular, a lo referido al cumplimiento de los contratos de opción de

venta. Si bien es cierto, los términos de calidad del grano de maíz fueron términos pactados en mutuo acuerdo entre industriales y productores desde la creación del convenio en 2004, a la fecha se considera el principal riesgo o problema de parte de los productores para la realización de los contratos de opción de venta y el cumplimiento de los volúmenes de comercialización asignados por parte de la Comisión de Supervisión de Maíz Blanco.

Las industrias alegan que los rechazos son por incumplimientos a los requisitos del producto, algo que los productores que entran a verificar los análisis de calidad después del muestreo lo confirman. El problema es que se considera que los análisis de calidad son muy rigurosos por parte de las empresas, por lo que año con año, se cabildea la flexibilidad en la recepción de maíz.

Las razones de los incumplimientos en la calidad en el maíz, tienen dos orígenes: primero, que la calidad del grano depende del desarrollo de la planta, y este a su vez, depende de las condiciones del climática, como ya se describió anteriormente si el invierno es irregular afecta la calidad del grano y dos, la falta de maquinaria adecuada para el procesamiento de maíz o en el peor de los casos la ausencia de maquinaria para procesamiento de maíz, esto debido a que no todas las cooperativas tienen centros de acopios para procesar y clasificar el grano antes de enviarlo a las empresas, por lo que son los que más rechazan de las empresas por falta de calidad en los lotes de enviado.

- **Falta de maquinaria adecuada para el procesamiento de maíz.**

Una de las causas por las cuales las cooperativas de productores no cumplen los contratos de opción de venta de maíz, es porque no cuenta con la maquinaria adecuada para el procesamiento de maíz. Esto se debe a que desde el 2009 el MAG y el Programa Mundial de Alimentos de las Naciones Unidas (PMA) apoyaron financieramente a las organizaciones para que construyeran Centros de Acopio y Servicios (CAS) y Centros de Negocios y Servicios (CNS) con la finalidad de que se convirtieran en polos de desarrollo rural y una buena alternativa para que los productores de granos básicos vendieran sus cosechas, sin embargo, los altos costos de mantenimiento, el divisionismo organizacional,

inviernos irregulares, inseguridad y la falta de mercados formales, hizo que la mayoría de estos CAS y CNS quebraran. Las organizaciones que lograr sobreponerse de las difíciles circunstancias internas y externas, conservaron su estructura organizacional, su infraestructura productiva y los clientes.

Al conservar la infraestructura productiva desde 2009, las cooperativas terminaron conservando y dando mantenimiento a la maquinaria donada. Una que, hasta la fecha, se encuentra totalmente depreciada y una, que, debido a su uso, no logra cumplir el estándar de procesamiento inicial.

- **Falta de maquinaria para procesamiento de maíz.**

Son cuatro de veinticuatro las cooperativas de productores que cuentan con infraestructura productiva para procesamiento de maíz son cooperativas que fueron apoyadas por el MAG y PMA desde el 2009. El resto de las cooperativas, en su mayoría fundadoras del convenio de comercialización en 2004, no cuenta con instalaciones para procesar el maíz. Lo que se vuelve un problema para los productores de dichas organizaciones que envían el productor sin procesar (solamente curado) a las industrias harineras en época de cosecha.

Para cumplir con el estándar de calidad que define el convenio en la Clausula 10, se necesita de una infraestructura que permita el resguardo del maíz (centro de acopio) y maquinaria adecuada para clasificarse.

En el caso de las cooperativas que no cuentan con la infraestructura básica para almacenar y procesar el maíz, envían el producto directamente a través de los productores o a través de intermediarios como lo expresa Amy Angel (2010) pues para ella, una de las fallas mucho más seria es la intromisión de intermediarios en las entregas, y/o el comportamiento de algunas organizaciones más como intermediarios que como asociaciones. Los convenios de maíz blanco, sorgo y arroz granza rezan que “En caso de comprobarse que el vendedor no es productor, el contrato será anulado por la Bolsa”. Sin embargo, en la práctica, durante los últimos años, estas anulaciones no ocurrieron, aunque hubo muchas acusaciones, especialmente en el caso de maíz blanco, de la venta de órdenes por parte de las

organizaciones de productores a intermediarios, quienes buscan entregar el grano con el precio de convenio. (Angel, 2010, p. 29)

Sin embargo, lo que no expresa Amy Angel, es que muchas organizaciones recurren a este tipo de prácticas por la desesperación de darle cumplimiento a los contratos de opción de venta, que son rechazados envío tras envío por parte de la industria. Sin considerar el hecho que son organizaciones, que nunca gozaron del apoyo del Gobierno y de organismos internacionales, como en su momento lo obtuvieron los CAS y CNS.

Amy Angel destaca que se han hecho muchas denuncias por parte de las mismas organizaciones y las industrias sobre esta problemática en el funcionamiento de los convenios, pero en realidad, el problema nunca se ha abordado desde un enfoque de proactivo, solamente a nivel de señalamiento, en realidad nunca ha existido un acercamiento de una institución gubernamental o no gubernamental para ayudar a las organizaciones a corregir ese tipo de prácticas. Las causas son las mismas, falta de acompañamiento, falta de asistencia técnica y falta de una infraestructura para almacenar y procesar adecuadamente el maíz.

- **Suspensión de entregas por parte de la industria.**

El representante de CEGAS destaca un problema habitual relacionado a la operatividad de los convenios de comercialización, y es que el periodo de cosecha de maíz, que inicia a finales de noviembre de un año y finaliza hasta de abril del otro, muchas veces se ve interrumpida por parte de la industria previa notificación a la Comisión de Supervisión de Maíz Blanco, las causas de ello son las siguientes:

- a) Recepción de maíz fuera del convenio o recepción de otros productos importados.

Es por esta razón que la Comisión de Supervisión hace mucho énfasis en la pronta entrega de las licencias de contingentes arancelarios a la industria participante del convenio. Para que cuando se reciba el maíz nacional entre noviembre y abril, no

exista un calce de fechas entre lo que se recibe dentro de convenio y el que se recibe producto de las importaciones de contingentes arancelarios.

Es por esta razón que las industrias detienen los procesos de recepción de maíz nacional bajo el mecanismo del convenio, y prioriza la recepción de maíz u otros productos importados.

- b) Por contaminación de plaga viva en la planta de producción. Esto se debe a que muchas organizaciones logran cumplir con el muestreo de calidad, sin embargo, como ya menciono anteriormente, al no contar con la infraestructura productiva requerida, no se procesa el producto, en ese sentido, es frecuente que ingrese producto con plaga viva a la industria, y esta al verse muy afectada con una afectación de plaga en los silos y áreas de procesamiento, decide suspender el proceso de recepción.

El problema que esto genera a las organizaciones es que una vez suspendida la recepción maíz, se detienen los procesos en los centros de acopio, y la recepción del maíz que se envía directamente desde la parcela del productor, lo que provoca en el primer caso, que se vuelva a curar el maíz y reprocesar, y en el segundo, ya que estos no cuenta con la infraestructura para almacenamiento, entonces se termina vendiendo a un intermediario, debido que el productor no puede tener el maíz desgranado expuesto a la intemperie.

- **Falta de relevo generacional en el campo.**

Según estimaciones del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) la edad promedio del agricultor salvadoreño es de 60 años. La actividad ha dejado de ser rentable para la mayor parte de población, debido a sus altos costos, a su imprevisibilidad y a los bajos precios a los que se venden los productos agrícolas.

A nivel de las organizaciones que participan en el convenio de comercialización de maíz blanco, este es un tema muy preocupante, no solamente porque se pone en peligro el

funcionamiento operativo de dicho mecanismo de venta, sino también, porque está en juego la seguridad alimentaria del país, pero principalmente de las familias rurales.

Esta es una de las principales razones por las que emigran muchos jóvenes hacia los Estados Unidos en busca de oportunidades que les permitan mejorar la condición de vida, de ellos y sus familias.

Este no es un problema únicamente de El Salvador, a nivel mundial la participación de jóvenes en la agricultura según el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) es que el promedio de edad del agricultor que encabeza el hogar ronda los 50 años, y que ese promedio se reduce cerca de 10 años cuando se calcula en función de la población total dedicada a actividades agrícolas.

- **Entrega de licencias de importación tardías.**

La entrega de licencias de contingente arancelario tardía se considera por parte de los productores de maíz blanco un riesgo que afecta la operatividad del convenio de comercialización y por lo tanto, incide negativamente en el cumplimiento de los contratos de opción de venta; esto se debe a que el otorgamiento de licencias tardías, prolonga el plazo de recepción de maíz importado, lo que significa que algunas empresas tienen que recibir producto americano en el mismo periodo de recepción de maíz proveniente del convenio de comercialización.

Las organizaciones siempre se han manifestado en contra de esta situación, pues al coincidir las entregas de maíz blanco importado con las del convenio, suceden dos cosas: 1) la industria agota su espacio en silos o inventario y 2) la recepción de maíz nacional se suspende, y cuando eso pasa las organizaciones se exponen a otro riesgo: a que el precio suba en ese tiempo de suspensión de entregas y ya no se pueda dar cumplimiento a los contratos de opción de venta.

Los tiempos de suspensión de entregas por este tipo de situaciones son de una a dos semanas, las cuales no se compensan posteriormente en algunos casos. Y resultan en pérdidas significativas a las organizaciones por el no cumplimiento de los contratos.

Es por esa razón que las organizaciones e industria exigen año con año el cumplimiento de la Cláusula 21 de convenio de comercialización de maíz blanco, cual expresa que “El derecho de adquirir una porción del contingente será documentado por medio de una licencia de importación que será extendida por el Ministerio de Economía, en un plazo de máximo de 10 días hábiles, la cual deberá ser presentada a la Dirección General de la Renta de Aduana para poder tener acceso al arancel preferencial establecido para el contingente. Esta licencia será intransferible.”

- **Entrega de contratos de opción de venta a intermediarios por parte de las cooperativas.**

Esta es una práctica muy recurrente a nivel operativo por parte de algunas organizaciones, las cuales en violación directa al convenio de comercialización en las clausula 27, 29 y 28. Sin embargo, esta práctica es muy difícil de controlar y verificar salvo expresa voz de quien incumplió el convenio, o que exista prueba irrefutable de la situación.

En caso de comprobarse, la cláusula 29 del Convenio de comercialización de maíz blanco expresa “las partes firmantes se comprometen a denunciar las irregularidades que se den en la entrega de maíz blanco, entre ellas, la participación de intermediarios.

Habiéndose comprobado la irregularidad, la Comisión de Supervisión, de acuerdo con sus funciones establecidas en la cláusula 16, anulará la participación en el Convenio de la Asociación para ese año cosecha, así como el volumen de maíz asignado.

La asociación podrá solicitar su ingreso hasta el siguiente periodo de entrega”

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones.

- El Convenio de Comercialización de Maíz Blanco amparado en un Decreto Legislativo es la base fundamental de los Contratos de Opción de Venta que emite la Bolsa de Productos Agropecuarios de El Salvador (BOLPROS).
- En El Salvador existen muchos tipos de commodities, de ellos solo tres están protegidos de los Tratados y Acuerdos de Libre Comercio entre El Salvador y el resto del mundo, es así como, del Acuerdo Comercial del Mercado Común Centroamericano están protegidos: azúcar y café; mientras que, del CAFTA-DR están protegidos: maíz, azúcar y café.
- Los tres commodities con legislación vigente para el fortalecimiento de la cadena de valor son; maíz blanco, azúcar y café.
- Los convenios de comercialización, como es el caso de maíz blanco constituyen una participación del sector productor de alrededor de 1.0%.
- Las fuentes de financiamiento actuales para comercialización y producción de maíz blanco no son una opción para los productores participantes debido a los requisitos que pide la banca privada y estatal.
- La edad promedio de los productores de maíz blanco en El Salvador, es 60 años, lo que significa un peligro latente para la soberanía alimentaria del país, así como también para el Convenio de Comercialización de maíz blanco.
- Los calces de los créditos de avió en el sector agropecuario no son coherentes con el ciclo de comercialización, puesto que los mejores precios de venta son después de salida la cosecha. Mientras que el banco exige a los productores se paguen a penas el productor obtiene su producción, esto sucede debido a que existe la desconfianza de que el productor gaste el dinero de la venta de la cosecha de maíz en otras cosas.

- La inseguridad es un riesgo del mercado, del que poco se habla en los medios de comunicación y constituye el riesgo más grave de todos, pues es el que expone la vida de los productores agrícolas al peligro de muerte.
- Los precios internacionales son un factor relevante para los productores del Convenio de Comercialización, si, solo si, estos se derivan del ingreso del maíz americano a El Salvador, en calidad de Contingente Arancelario de Importación.
- Los precios del mercado del maíz en general son altamente especulativos, dependen incluso de una noticia relacionada la entrega de contingentes a la industria, de que se pronostique un mal o buen invierno, del aumento de los fletes internacionales, etc. En sí, esta es la base de lo que conoce como análisis fundamental a nivel financiero.
- La entrega de licencias de importación tardías afecta seriamente la comercialización de los productores participantes del Convenio de Comercialización de maíz blanco, debido a que, si las licencias del Contingente Arancelario con requisito de desempeño se entregan tarde, las empresas importan el maíz americano cuando sale la cosecha nacional en El Salvador, lo que abarata los precios de mercado y además se interrumpe el proceso de recepción de maíz blanco por parte de las industrias.
- La falta de maquinaria o equipo inadecuado para el procesamiento de maíz constituye una de las principales razones de rechazo de producto por parte de la industria.
- Los convenios de comercialización han funcionado ininterrumpidamente desde que se fundaron en 2004 amparados en el Decreto Legislativo No. 532 del año 2004, por lo que cada año, los productores siempre han tenido la incertidumbre de su funcionamiento, sin embargo, existe una base legal y es de obligatorio cumplimiento.
- Una buena forma de evaluar el desempeño del Plan Rescate Agropecuario del Ministerio de Agricultura y Ganadería será a través de los indicadores estadísticos que provee el Banco Central de Reserva en materia productiva.

- Mientras se desarrolló la presente investigación, la tensión político - militar entre Rusia y Ucrania, empezó a elevar los precios del gas natural, debido a que Rusia es el mayor exportador mundial de dicho commodities. Afectando directamente el precio de los insumos agrícolas con aumentos de hasta el 150% en el precio de mercado de fertilizantes y demás derivados. Esto se debe principalmente a la alta dependencia que tiene la industria de insumos agrícolas del gas natural en la producción de nitrógeno. Afectando no solo a los productores de maíz blanco sino a todos los productores del sector agropecuario a nivel mundial.

Recomendaciones

Recomendaciones a las cooperativas participantes del Convenio de Comercialización de Maíz Blanco.

- Se recomienda al sector agrícola mejorar las relaciones con el sector gubernamental a manera de tener una comunicación y una relación de trabajo más estrecha y enfocada a cumplimiento de los mismos objetivos
- Solicitar apoyo de instituciones internacionales que incentiven el sector agrícola tales como la FAO (Food and Agriculture Organization).
- Mejorar los controles de calidad internos en cuanto a la producción de maíz, a fin de evitar posibles daños a la producción en resguardo o la que se entrega a la industria.
- Gestionar el acceso a financiamiento para la adquisición o reemplazo de maquinaria necesaria para mejorar el proceso productivo.
- Las organizaciones deben de evitar incurrir en faltas al convenio de comercialización de maíz blanco, principalmente a la que se refiere a la entrega de las Ordenes de Entrega emitidas por BOLPROS.
- Gestionar la donación de maquinaria al Ministerio de Agricultura, en referencia al fortalecimiento del sector de maíz blanco en el Plan Cuscatlán y Plan Rescate Agropecuario.

- Considerar mejoras en la logística de transporte de producto y garantizar que este cumpla con medidas mínimas para evitar la exposición a humedad.
- Gestionar en coordinación con los industriales y el Ministerio de Agricultura y Ganadería, la asignación de precios de negociación en fechas más cercanas a la finalización de cosechas, a manera de manejar un precio mas acorde al de la temporada.

Recomendaciones al Sector Gubernamental

- Ampliar y mejorar el acceso a financiamiento para el sector agrícola en general a través del Banco de Fomento Agropecuario o a través de la reactivación del Fondo para el Desarrollo Productivo de la Agricultura (FOCAGRO)
- Analizar la posibilidad de implementar medidas subsidiarias para la adquisición de insumos agrícolas
- Mejorar las condiciones de protección de la producción nacional a través de la supervisión más controlada y de la intervención en los precios de referencia
- Realizar programas que motiven a la población joven a incurrir en el trabajo agrícola, así como financiamiento barato de la banca estatal: Banco Agrícola y Banco de Fomento Agropecuario.
- Otorgar las licencias de importación a los industriales 15 días hábiles de finalizado el Convenio de Comercialización de maíz blanco, para que no se interrumpa la recepción de maíz de los productores nacionales.
- Los altos costos de producción afectan los productores de maíz nacional, así como también a los participantes del Convenio de Comercialización de maíz blanco, por lo que debería de gestionarse la exoneración del IVA a los insumos agropecuarios.

REFERENCIAS

Libros

- Ferreyro, A., & Longhi, A. L. (2014). *Metodología de la investigación*, 1. Córdoba, Argentina: Encuentro Grupo Editor.
- Browning, David. (1998) “El Salvador, La Tierra y el hombre”. Cuarta edición, Dirección de Publicaciones e Impresos CONCULTURA, El Salvador

Sitios Web

- Microsoft Office (2021) *Crear una tabla dinámica para analizar datos de una hoja de cálculo*. Microsoft soporte. <https://support.microsoft.com/es-es/office/crear-una-tabla-din%C3%A1mica-para-analizar-datos-de-una- hoja-de-c%C3%A1lculo-a9a84538-bfe9-40a9-a8e9-f99134456576>
- Microsoft Office (2021). *Obtener más información sobre gráficos SmartArt*. Microsoft Soporte. <https://support.office.com/es-es/article/obtener-más-información-sobre-gráficos-smartart-6ea4fdb0-aa40-4fa9-9348-662d8af6ca2c>
- Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, (2009), Contingentes Arancelarios
- <https://www.comex.go.cr/preguntas-frecuentes/>
- Organización Mundial del Comercio, (2021), Glosario de Términos
- https://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/glossary_s.htm
- Club de Gestión de Riesgo de España (2014), Riesgo de Mercado
- <https://www.clubgestionriesgos.org/secciones-informacion-riesgos/riesgo-de-mercado/>

- EALDE Business School (2020) Riesgo Legal Qué es el riesgo legal y cómo afecta a las empresas
- <https://www.ealde.es/riesgo-legal-gestion-empresarial/>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú, 2011, Acuerdos Comerciales del Peru
- http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=48
- [Sistema Integrado del Comercio Exterior 2018, “desgravación arancelaria”](#)
- https://www.centrex.gob.sv/scx_html/glosario.html:lo-que-debemos-saber-de-los-tlc&catid=44:lo-que-debemos-saber-de-los-tlc
- Economista.net, (2019) “El precio de la carne bovina en El Salvador: una limitante al consumo”, Blog el economista. <http://blogs.economista.net/competencia/2019/03/el-precio-de-la-carne-bovina-en-el-salvador-una-limitante-al-consumo/>
- Central América Data (2021) “Carne bovina: Ventas centroamericanas crecen 16%”, Central America Data
<https://centralamericadata.com/es/product/inteligenciaComercialReporte/9989255>
- Central América Data (2021) “Madera: Ventas regionales por \$206 millones Información de Mercados, Central America Data.
https://centralamericadata.com/es/article/home/Madera_Ventas_regionales_por_206_millones
- El Diario de Hoy, (2021), “Quesos nicaragüenses inundan mercado local y afectan al sector ganadero”, elsalvador.com.
<https://www.elsalvador.com/noticias/negocios/quesos-leche-productos-lacteos-ganaderos/845668/2021/>

- El Diario de Hoy (2020) “Conozca de qué países vienen las hortalizas y frutas que usted consume en El Salvador”, elsalvador.com
<https://historico.elsalvador.com/historico/689382/produccion-de-alimentos-importaciones.html>
- El Diario de Hoy, (2019) “Cada salvadoreño se come 186 huevos y 47 libras de pollo al año” elsalvador.com
- <https://historico.elsalvador.com/historico/613781/cada-salvadoreno-se-come-186-huevos-y-47-libras-de-pollo-al-ano.html>
- El Diario de Hoy (2019), “El Salvador pone en marcha su Política Sectorial Apícola 2019/28”, elsalvador.com <https://historico.elsalvador.com/historico/632937/el-salvador-pone-en-marcha-su-politica-sectorial-apicola-2019-28.html>
- El Diario de Hoy (2019) “Producción de miel ha bajado un 30% por el cambio climático”, elsalvador.com
<https://historico.elsalvador.com/historico/621337/produccion-de-miel-ha-bajado-un-30-por-el-cambio-climatico.html>
- Diario el Mundo, (2020) “¿A dónde se exporta el café salvadoreño?”, Economía
<https://diario.elmundo.sv/a-donde-se-exporta-el-cafe-salvadoreno/>
- MINEC (2021) “Alianzas del Ministerio de Economía de El Salvador”,
<http://www.economia.gob.sv/alanzas/>
- Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la alimentación (FAO) (2003) “Tendencias y Perspectivas del sector forestal en El Salvador del Siglo XXI”, Programa Salvadoreño de Investigación Sobre Desarrollo Y Medio Ambiente.
https://www.prisma.org.sv/wp-content/uploads/2020/03/tendencias_y_perspectivas_del_sector_forestales_ESV.pdf

- Sistema de Información sobre Comercio Exterior de la Organización de los Estados Americanos SICE (2006), “Estado de Situación de la Integración Económica Centroamericana”
http://www.sice.oas.org/TPD/CACM_DOM/Studies/EstadoSIECA_s.htm
- Superintendencia de Competencia (2018), “Evolución de precios y consumo de carne bovina en El Salvador”, Monitoreos de mercado: Carne Bovina.
<https://www.sc.gob.sv/wp-content/uploads/2018/09/Monitoreo-de-Carne-Bovina-No.-7.pdf>
- Superintendencia de Competencia (2018) “Dependencia alimentaria en El Salvador: La trascendencia de importaciones para el consumo nacional”, Intendencia Económica
https://www.sc.gob.sv/wp-content/uploads/Monitoreos_IE/Monitoreo%20-%20Dependencia%20alimentaria%20en%20El%20Salvador_La%20trascendencia%20de%20importaciones%20para%20el%20consumo%20nacional.pdf
- Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural (2012) “Sector pesquero en El Salvador en histórica condición de pobreza”, Intendencia Económica.
<https://www.rimisp.org/noticia/sector-pesquero-en-el-salvador-en-historica-condicion-de-pobreza/>

Trabajos de Graduación

- Olivares, (2004), Guia Teórico Practica sobre la aplicación contable financiera de los instrumentos financieros derivados, Tesis de Pregrado, Universidad de El Salvador
<http://ri.ues.edu.sv/id/eprint/11813/1/O-48g.pdf>

Convenio

Convenio de Siembra y Comercialización de Maíz Blanco (11 de octubre de 2004) BOLPROS.

<https://www.bolpros.com/wp-content/uploads/2014/09/Archivo-11.pdf>

Artículos impresos

- Peña Mondragón, Ana Laura (2003) *Instrumentos financieros: una estrategia para reducir riesgos en las empresas mexicanas*, Universidad Tecnológica de Mixteca, junio 2003.)

Sentencias

- Caso: Talal Abdallah Darwiche c/ Sentencia de 22 de abril de 2015. Corte Suprema de Justicia de Panamá <http://jurisis.procuraduria-admon.gob.pa/?p=11033>

ANEXOS

A. INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA PARACENTRAL
SUBUNIDAD DE POSGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**



REPRESENTANTE DEL MAG EN LOS CONVENIOS DE COMERCIALIZACIÓN

TEMA: ANÁLISIS DE RIESGOS ASOCIADOS A LOS COMMODITIES EN EL SALVADOR. CASO PRACTICO: CONVENIO DE SIEMBRA Y COMERCIALIZACIÓN DE MAÍZ BLANCO, DECRETO LEGISLATIVO 532 AÑO 2004.

Objetivo General de la investigación:

- Conocer los riesgos asociados a las operaciones en los contratos de opción de venta de maíz blanco para el fortalecimiento de la toma decisiones de los nuevos participantes del convenio de comercialización año 2021.

Preguntas de investigación: Dirigida al representante del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) responsable del funcionamiento del Convenio de comercialización de maíz blanco y miembros de la Comisión de Supervisión.

1. ¿Como considera que actualmente es el nivel de apoyo que existe entre las instituciones gubernamentales hacia los productores de maíz tanto en productores individuales como a cooperativas que participan en el *Convenio de comercialización de maíz blanco*?
2. ¿Qué situaciones han puesto en mayor riesgo la producción de maíz en los últimos 5 años que tiene como destino la venta dentro de convenio?
3. ¿Qué acontecimientos o factores internacionales pueden afectar los precios locales del maíz que se comercializa en *Convenio de comercialización de maíz blanco*?

4. ¿Considera que el Gobierno ha gestionado adecuadamente la operatividad del *Convenio de comercialización de maíz blanco*? Explique su respuesta.
5. ¿Los permisos o contingentes arancelarios son necesarios para el funcionamiento del *Convenio de comercialización de maíz blanco* y como estos afectan el mercado local?
6. ¿Qué acciones está realizando el MAG para mejorar la operatividad del *Convenio de comercialización de maíz blanco*?
7. ¿Considera que los precios internacionales del maíz son altamente fluctuantes y en caso de serlo a que se debe y como afecta a los participantes del *Convenio de comercialización de maíz blanco*?
8. ¿Existen actualmente en el sistema financiero facilidades para promover o incentivar la producción agrícola, específicamente en cuanto al maíz que se vende en el *Convenio de comercialización de maíz blanco*?
9. ¿Cuáles podrían ser los peores escenarios que se podrían contemplar en la producción anual de maíz en El Salvador, y que efectos tendría en la operatividad del *Convenio de comercialización de maíz blanco*?
10. ¿Como considera que será el futuro de la producción de maíz dentro de 10 años y como considera que ello afectará el *Convenio de comercialización de maíz blanco*?
11. ¿Cuáles son las principales causas por las cuales las cooperativas no cumplen con los contratos de opción de venta de maíz?
12. ¿Cuáles son los principales factores internos del *Convenio de comercialización* que ponen el riesgo el funcionamiento del mecanismo de venta?

B. CONVENIO

DIARIO OFICIAL. - San Salvador, 23 de Diciembre de 2004.**23**

DECRETO No. 532.

LA ASAMBLEA LEGISLATIVA DE LA REPUBLICA DE EL SALVADOR,

CONSIDERANDO:

- I. Que mediante Decreto Legislativo No. 293 de fecha 27 de diciembre de 1984, publicado en el Diario Oficial No. 16, Tomo No. 286 del 23 de enero de 1985, se ratificó el Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano, dentro del cual se encuentra el "Anexo A" que comprende el Arancel Centroamericano de Importación;
- II. Que el Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano, define las características de las tres partes que conforman el "Anexo A", y faculta para que cada país signatario adopte y modifique los Derechos Arancelarios a la importación de los rubros comprendidos en la Parte III del Arancel Centroamericano de Importación;
- III. Que mediante Decreto Legislativo No. 647 de fecha 6 de diciembre de 1990, publicado en el Diario Oficial No. 286, Tomo 309 de fecha 20 de ese mismo mes y año, se establecieron los derechos arancelarios a la importación de mercancías al territorio nacional, que corresponden a la Parte III del Arancel Centroamericano de Importación;
- IV. Que el referido Decreto Legislativo No. 647, ha sido modificado por medio de los Decretos Legislativos No. 193 de fecha 09 de marzo de 1992, publicado en el Diario Oficial No. 47, Tomo 314 de fecha 10 de marzo de 1992, Decreto Legislativo No. 481 de fecha 31 de marzo de 1993, Decreto Legislativo No. 717 de fecha 30 de mayo de 1996, publicado en el Diario Oficial No. 108, Tomo 331 de fecha 12 de junio de 1996 y Decreto Legislativo No. 738, de fecha 21 de junio de 1996, publicado en el Diario Oficial No. 132, Tomo 332 de fecha 16 de julio de 1996;
- V. Que por medio de la Resolución 123-2004 del Consejo de Ministros de Integración Económica Centroamericana (COMIECO) publicada en el Diario Oficial No. 200, Tomo 365 de fecha 26 de octubre de 2004, se acordó para El Salvador trasladar a la Parte III del Arancel Centroamericano de Importación, la fracción arancelaria 1005.90.30 correspondiente al "maíz blanco";
- VI. Que por medio de la Resolución 127 - 2004 del Consejo de Ministros de Integración Económica Centroamericana (COMIECO) publicada en el Diario Oficial No. 203, Tomo 365 de fecha 29 de octubre, se acordó reducir el Derecho Arancelario a la Importación para la fracción arancelaria 2713.11.00 correspondiente al Coque de Petróleo "sin calcinar", la cual en el caso de El Salvador, se encuentra comprendida en la Parte III del Arancel Centroamericano de Importación;
- VII. Que el maíz blanco se encuentra sujeto al mecanismo de contingentes arancelarios y a su vez, se ampara en un Convenio entre productores y agroindustriales, el cual garantiza el adecuado suministro de dicho producto, así como la compra de la producción nacional bajo condiciones de equidad y transparencia;
- VIII. Que el Convenio citado en el considerando anterior, permitirá el establecimiento de un fondo privado para financiar actividades que fomenten la competitividad y el proceso de reconversión productiva de productores y agroindustriales, de tal manera que éstos se preparen para enfrentar con éxito los retos derivados de los procesos de apertura comercial;
- IX. Que la modificación a los Derechos Arancelarios a la Importación de los rubros comprendidos en la Parte III, del Arancel Centroamericano de Importación compete a las Asambleas Legislativas de cada uno de los países de la región, de acuerdo a los procedimientos legales internos de cada Estado; por lo que es necesario modificar los Derechos Arancelarios a la importación aplicables al maíz blanco, fracción arancelaria 1005.90.30 y coque de petróleo, fracción arancelaria 2713.11.00;

POR TANTO,

En uso de sus facultades constitucionales y a iniciativa del Presidente de la República, por medio de los Ministros de Hacienda y de Economía.

DECRETA:

Art. 1.- Adiciónase al artículo 2 del Decreto Legislativo No. 647, en la parte correspondiente al Capítulo 10 lo siguiente:

CAPITULO 10

CODIGO	DESCRIPCION	DAI
1005.90.30	Maíz blanco	0/20 ^{1/}

^{1/} Aplica 0% dentro de Contingente y 20% fuera del mismo.

El otorgamiento de las licencias de importación para gozar del 0% del arancel preferencial dentro del contingente de maíz blanco, estará condicionado al establecimiento de un fondo privado para el fomento de la competitividad de los actores de la cadena del maíz, participantes en el Convenio de Siembra y Comercialización de Maíz Blanco, el cual no podrá ser menor al 2.0% del valor CIF de las importaciones de maíz blanco que la agroindustria realice dentro del referido contingente y el cual será administrado por los propios beneficiarios de dicho mecanismo.

El volumen del contingente estará determinado por las necesidades de consumo doméstico que no alcance a satisfacer la producción nacional y se regirá por el Reglamento sobre la Apertura y Administración de Contingentes.

Art. 2.- Modifícase el artículo 2 del Decreto Legislativo No. 647 en la parte correspondiente al Capítulo 27 de la manera siguiente:

CAPITULO 27

CODIGO	DESCRIPCION	DAI
2713.11.00	(Coque de petróleo) - Sin calcinar	0

Art. 3.- El presente Decreto entrará en vigencia ocho días después de su publicación en el Diario Oficial.

DADO EN EL PALACIO LEGISLATIVO: San Salvador, a los dos días del mes de diciembre del dos mil cuatro.

CIRO CRUZ ZEPEDA PEÑA,

PRESIDENTE.

JOSE MANUEL MELGAR HENRIQUEZ,

PRIMER VICEPRESIDENTE.

JOSE FRANCISCO MERINO LOPEZ,

TERCER VICEPRESIDENTE.

MARTA LILIAN COTO VDA. DE CUELLAR,

PRIMERA SECRETARIA.

JOSE ANTONIO ALMENDARIZ,

TERCER SECRETARIO.

ELVIA VIOLETA MENJIVAR,

CUARTA SECRETARIA.

CASA PRESIDENCIAL: San Salvador, a los catorce días del mes de diciembre del año dos mil cuatro.

PUBLIQUESE,

ELIAS ANTONIO SACA GONZALEZ,

Presidente de la República.

JOSE GUILLERMO BELARMINO LOPEZ SUAREZ,

Ministro de Hacienda.

YOLANDA EUGENIA MAYORA DE GAVIDIA,

Ministra de Economía.

ADENDAS

1.

PRIMER ADENDUM AL CONVENIO PARA LA SIEMBRA Y COMERCIALIZACION DE MAIZ BLANCO

Nosotros, representantes de:

Los productores nacionales de maíz blanco, en adelante denominado "los productores"; firmantes de este convenio;

Los fabricantes nacionales de harina de maíz, en adelante denominado "los industriales"; firmantes de este convenio;

La Bolsa de Productos Agropecuarios de El Salvador, en adelante denominada "la Bolsa"; firmante de este convenio;

Por medio del presente documento **MANIFESTAMOS:**

- i) Que el día once de octubre de 2004 se suscribió el Convenio para la Siembra y Comercialización de Maíz Blanco, acuerdo privado con carácter permanente, cuyo contenido podrá revisarse y/o modificarse por consenso de las partes al finalizar cada período de entregas de maíz blanco;
- ii) Que el período de entregas de maíz blanco de la cosecha 2004/05 finalizó el 31 de marzo de 2005;
- iii) Que ratificamos, en consenso, el Convenio para la Siembra y Comercialización de Maíz Blanco suscrito el día once de octubre de 2004; pero que, a fin de facilitar su funcionamiento, fortalecer su transparencia y proporcionar certidumbre a los suscriptores del mismo, es conveniente realizar modificaciones a dicho Convenio.

En virtud de lo anteriormente relacionado, se ha acordado otorgar el presente **ADENDUM AL CONVENIO PARA LA SIEMBRA Y COMERCIALIZACION DE MAÍZ BLANCO**, el cual se registrará por lo siguiente:

1. Se adiciona a la Cláusula 3 la siguiente definición:

Año agrícola: Período comprendido entre el 1º de mayo al 30 de abril del siguiente año.

2. Se sustituye el texto de la Cláusula 4 por el siguiente:

El presente Convenio tiene carácter permanente a partir de la fecha en que las partes firmen el mismo. No obstante, el derecho del beneficio arancelario del contingente, podrá ejercerse por parte de los industriales hasta el agotamiento del volumen autorizado, siempre que las importaciones se realicen en el tiempo y bajo

Primer Adendum al Convenio para la Siembra y Comercialización de Maíz Blanco

las condiciones estipuladas en el Convenio y el Acuerdo Ejecutivo correspondiente. Asimismo, cada año, en el mes de marzo, el contenido del Convenio deberá revisarse y, si fuera necesario, se realizarán las modificaciones por mutuo acuerdo de las partes firmantes. Dichas reformas se harán mediante un adendum.

3. Se sustituye el texto de la Cláusula 7 por el siguiente:

Los listados finales de los productores deberán ser presentados a la Comisión de Supervisión a más tardar el 15 de julio. Los listados finales depurados de los productores, deberán ser presentados por la Comisión de Supervisión a los puestos de bolsa que los representarán a más tardar el 31 de agosto.

Los contratos de opción de venta deberán ser registrados en la Bolsa a más tardar el 10 de septiembre. La Bolsa elaborará las órdenes de entrega a más tardar el 20 de septiembre y los puestos de bolsa deberán hacerlas llegar a sus mandantes no más tarde del 25 de septiembre.

Por su parte, los industriales colocarán las ofertas de compra a más tardar el 10 de agosto.

4. Se sustituye el texto de la Cláusula 8 por el siguiente:

El precio de compraventa para cada año agrícola, así como la determinación de los volúmenes mínimos de compra por cada empresa, se definirá a más tardar en los primeros treinta días posteriores a la fecha de finalización del período de entregas del año agrícola que termina.

Para la fijación del precio podrá tomarse como referencia los siguientes factores:

- ◆ Costos de producción, actualizados, de los productores nacionales de maíz blanco e instituciones gubernamentales pertinentes
- ◆ Precio de maíz blanco en el mercado nacional
- ◆ Precio internacional de maíz blanco US No 1, más los costos de transporte, manejo e internación al país, así como cualquier otro costo que, para efectos de realizar su importación, aplique.

En la definición del precio prevalecerá la negociación directa entre productores e industriales; asimismo, el resultado del acuerdo que alcancen deberá comunicarse, de forma escrita, a la Comisión de Supervisión del Convenio.

Para definir los volúmenes de compra, por empresa, se tomará en consideración los siguientes aspectos:

- ◆ Historial de volúmenes de compra de maíz blanco en el marco del Convenio
- ◆ Capacidad instalada de la planta

Primer Adendum al Convenio para la Siembra y Comercialización de Maíz Blanco

- ◆ Proyecciones de crecimiento razonables, siempre que éstas no sobrepasen la capacidad instalada de la planta

Los aspectos antes señalados podrán ser sujeto de verificación por la Comisión de Supervisión del Convenio.

5. Se sustituye el texto de la Cláusula No 12 por el siguiente:

Las fechas de entrega que se estipulen en los contratos de opciones de venta, se programarán para el período comprendido entre el 1 de octubre y el 28 o 29 de febrero del siguiente año; sin embargo, los productores e industriales podrán acordar entregas antes y después de estas fechas, siempre y cuando los respectivos trámites en la Bolsa se hayan realizado. Los industriales se comprometen a recibir los cargamentos de maíz blanco conforme al orden de llegada a los lugares de entrega, de acuerdo a su capacidad de recepción. Los industriales deben recibir el 60% de lo pactado en los meses de diciembre y enero, lo cual tendrá prioridad en la recepción sobre posibles importaciones que se realicen en estos meses. Todo caso excepcional, diferente de lo pactado en la presente cláusula, será remitido inmediatamente a la Comisión para que resuelva sobre el mismo.

6. Se adiciona a la Cláusula 16 el siguiente literal

- i) Hacer recomendaciones, a las instancias correspondientes, sobre la ampliación del contingente de desabastecimiento u otro asunto relacionado con el funcionamiento del Convenio. Dichas recomendaciones deberán fundamentarse en un análisis y evaluación del funcionamiento del Convenio y el cumplimiento de los compromisos adquiridos por las partes firmantes del mismo

7. Se sustituye el texto de la Cláusula 25 por el siguiente:

El sector industrial se compromete a aportar el 2% del valor CIF del maíz blanco importado en el marco del convenio, dentro del contingente de desabastecimiento con 0% de arancel. Dichos recursos serán destinados para el financiamiento de proyectos que fomentan la competitividad de la cadena de maíz blanco a través de la constitución del Fondo para la Competitividad y Reconversión del Sector Agropecuario y Agroindustrial, el cual podrá abreviarse como FOCAGRO.

FOCAGRO podrá ser utilizado para:

- i) Construcción de **Infraestructura Económica** de apoyo al proceso productivo y obras que promuevan el desarrollo de productores de maíz blanco.
- ii) Promover la **Innovación Tecnológica**, la **Investigación**, **Transferencia de Tecnología** y ejecución de **Programas de intercambio de semilla** mejorada.
- iii) Promover el **Consumo y la Comercialización** de los distintos productos generados en la cadena agroalimentaria de maíz blanco

Primer Adendum al Convenio para la Siembra y Comercialización de Maíz Blanco

- iv) Fortalecer la **Asociatividad de** los productores, a través de las organizaciones firmantes del convenio.
- v) Fomentar la **Calidad e Inocuidad** de los productos derivados de la cadena agroalimentaria de maíz blanco.
- vi) Desarrollar **Capital Semilla para nuevas iniciativas de la cadena agroalimentaria** del maíz blanco orientadas a la producción de productos étnicos y/o nostálgicos.
- vii) Los recursos del Fondo podrán ser utilizados como **Complemento de proyectos estatales, del sector privado o mixtos público – privados.**
- viii) Otras iniciativas y usos que la comisión de supervisión de este Convenio estime conveniente.

El funcionamiento de FOCAGRO estará normado por un Reglamento Operativo y cualquier otra disposición legal que se emita para la operación del mismo. El Ministerio de Agricultura y Ganadería participará como observador y orientador de las inversiones a realizar; concediéndosele a su vez la facultad de aprobación de la Entidad Administradora de los recursos del Fondo. No obstante, la instancia superior en cuanto a la dirección y uso de los recursos del Fondo estará a cargo de un Consejo Ejecutivo conformado por 5 miembros propietarios con sus respectivos suplentes en representación del sector industrial, sector productor, CAMAGRO y el Ministerio de Agricultura y Ganadería en calidad de observador.

Los suscriptores del presente Convenio solicitan al MAG que emita los permisos fitosanitarios de conformidad con los volúmenes determinados por el solicitante, de acuerdo con la proporción a utilizar dentro de la cuota asignada en el contingente de desabastecimiento de maíz blanco con 0% de arancel, una vez que hayan realizado su respectiva contribución al Fondo a través del mecanismo definido por la Entidad Administradora. No obstante lo anterior, el MAG emitirá los permisos fitosanitarios para aquellos que realicen sus importaciones sin hacer la aportación correspondiente; sin embargo, esta situación de incumplimiento u otras acciones que infrinjan las disposiciones del presente Convenio y el Reglamento Operativo del Fondo, será sancionada con la exclusión del infractor de su participación en el contingente del período siguiente.

8. Se suprime el segundo párrafo de la Cláusula 27.
9. Se sustituye, en donde aparece "Nixtamasa de Centroamérica S.A. de C.V.", por "HARISA S.A. de C.V."

El presente adendum forma parte integrante del Convenio y entrará en vigencia a partir de la fecha de su firma.

Firmado en la ciudad de Santa Tecla, departamento de La Libertad a los 26 días del mes de mayo de 2005.

Primer Adendum al Convenio para la Siembra y Comercialización de Maíz Blanco

Manuel Alcaine
 Presidente, HARISA S.A. de C.V.

David Gerardo Contreras
 Gerente General, Derivados de Maíz de
 El Salvador S.A. de C.V.

Wilfredo Guerra Umaña
 Gerente General, Industria de Maíz S.A.
 de C.V.

Eleazar de Jesús Benítez Mata
 Presidente, Federación Nacional de
 Trabajadores Agropecuarios y
 Comunidades Campesinas
 (FENATRACC)



Eduardo Oñate Muyschondt
 Presidente, Bolsa de Productos
 Agropecuarios de El Salvador

Miguel Tomás López
 Presidente Instituto Salvadoreño de
 Transformación Agraria (ISTA)



Daniel Argueta
 Vicepresidente, Asociaciones
 Cooperativas de Producción
 Agropecuaria Integradas (ACOPAI)

José Ángel Soriano Ávila
 Presidente, Asociación de Desarrollo
 Integral del Sector Agropecuario (ADISA)

Francisco Saldaña
 Presidente, Foro Agropecuario

Ricardo Sánchez Flores
 Presidente Confederación Nacional



Primer Adendum al Convenio para la Siembra y Comercialización de Maíz Blanco




Daniel Rivera Prado
Presidente, Asociación salvadoreña de Productores Agropecuarios de Usulután (ASPAU)






Guillermo Antonio Quijano Castillo
Director Ejecutivo, Asociación de Comunidades Campesinas Ángel María (ACCAM)

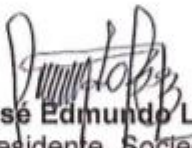



José Ovidio Hernández
Presidente, Alianza Nacional Agropecuaria (ANAGRO)

José Alfredo López
Presidente, Unión de Productores y Exportadores de Usulután (UPREX)

Raúl Antonio González
Presidente, Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Organizado y Rescate Social (FUNDEORS)




José Edmundo López
Presidente, Sociedad Cooperativa de Productores y Transformadores no Tradicionales de Responsabilidad Limitada de Capital Variable

María Irma Rivera Peña de Castro
Tesorera, Asociación Campesina para el Desarrollo Rural (ACADER)

Simón Pedro Morán
Secretario General, Asociación Agropecuaria Salvadoreña (AGROSAL)

Jorge Adalberto Chachagua
Presidente, Asociación Agropecuaria Campesina de Desarrollo Sostenible (ACDS)



Orlando Barrera
Presidenta, Comité de Reconstrucción y Desarrollo Económico Social de Comunidades de Suchitoto, Cuscatlán (CRC)

Primer Adendum al Convenio para la Siembra y Comercialización de Maíz Blanco




Daniel Moreira Salmerón
Presidente, Federación Salvadoreña de Cooperativas de la Reforma Agraria (FESACORA)



José Luis Martínez
Presidente, Federación de Cooperativas de El Salvador (FEDECOES)




Santos Rogelio González
Presidente, Federación de Cooperativas Agropecuarias Salvadoreñas (FECASAL)



Manuel Hilario Sánchez
Secretario General, Cámara Salvadoreña de Cooperativas Agropecuarias y Agroindustriales (CASALCOPA)



Santos Marcial Méndez
Representante de la Asociación Nacional Campesina Agroindustrial (ANCA)

2.

SEGUNDO ADENDUM AL CONVENIO PARA LA SIEMBRA Y COMERCIALIZACION DE MAIZ BLANCO

Nosotros, representantes de:

Los productores nacionales de maíz blanco, en adelante denominado "los productores"; firmantes de este Convenio,

Los fabricantes nacionales de harina de maíz blanco, en adelante denominados indistintamente "los industriales o la industria"; firmantes de este Convenio; y,

La Bolsa de Productos Agropecuarios de El Salvador, en adelante denominada "la Bolsa"; firmante de este Convenio,

Por medio del presente documento **MANIFESTAMOS:**

- i) Que el día 11 de octubre de 2004 se suscribió el Convenio para la Siembra y Comercialización de Maíz Blanco, acuerdo privado con carácter permanente, cuyo contenido podrá revisarse y/o modificarse por consenso de las partes al finalizar cada período de entregas de maíz blanco;
- ii) Que el día 26 de mayo de 2005 se suscribió el primer Adendum al Convenio para la Siembra y Comercialización de Maíz Blanco;
- iii) Que el período de entregas de maíz blanco de la cosecha 2005/06 finalizó el día 31 de marzo de 2006;
- iv) Que ratificamos en consenso, el Convenio para la Siembra y Comercialización de Maíz Blanco suscrito el día 11 de octubre de 2004 y el primer Adendum firmado el día 26 de mayo de 2005; pero que, a fin de facilitar su funcionamiento, fortalecer su transparencia, proporcionar certidumbre a los suscriptores del mismo, y adecuarse al nuevo contexto de política comercial vigente en el país, es conveniente realizar nuevas modificaciones a dicho Convenio.

En virtud de lo anteriormente relacionado, se ha acordado otorgar el presente **ADENDUM AL CONVENIO PARA LA SIEMBRA Y COMERCIALIZACION DE MAÍZ BLANCO**, el cual se registrá por lo siguiente:

1. Se sustituye el texto de la Cláusula 10, por el siguiente:

Para recibir este precio, la calidad del grano debe cumplir con la siguiente norma: humedad hasta 14% del peso, impurezas hasta 2% sin descuento y hasta 4% con descuento, grano quebrado hasta 2% sin descuento y hasta 4% con descuento,

Segundo Adendum al Convenio para la Siembra y Comercialización de Maíz Blanco

grano descalentado hasta un 4%, germen dañado hasta 2% sin descuento y hasta 4% con descuento, grano con hongos máximo 2%, grano inmaduro hasta 2% sin descuento y hasta 5% con descuento, grano picado máximo 2%, daño total máximo 10%. Adicionalmente, el grano debe tener un máximo de 20 partes por billón (ppb) de aflatoxinas, un máximo de 20 mg de hidróxido de potasio (KOH, al 0.02 N) como neutralizante de acidez grasa, hasta 2 insectos muertos por cada muestra de 2 kilogramos de grano sin descuento, y hasta 4 insectos muertos por cada muestra de 2 kilogramos de grano con descuento de 16 centavos de dólar por quintal, y ser libre de plaga viva¹.

En el caso de que los industriales decidan recibir maíz con humedad superior al 14%, se hará una reducción en el peso total de maíz entregado de 1.17 Kg por cada décima de grado de humedad que supere el 14%, por tonelada métrica de grano; asimismo, se descontará el costo del secado correspondiente a \$0.0685 por quintal, por cada grado de humedad que sea necesario reducir para llegar hasta el 14%. Para calcular el valor del descuento por secado, se hará sobre la base del volumen de quintales entregados con humedad superior al 14%.

La industria se compromete a entregar los resultados del análisis al productor para hacer de su conocimiento las condiciones de calidad del producto a entregar. El productor o su representante deberán estar de acuerdo con el descuento correspondiente según los resultados del análisis, firmando el documento de resultado en señal de aceptación.

2 Se sustituye el texto del primer párrafo de la Cláusula 14, por el siguiente:

Los industriales se comprometen a realizar los pagos dos veces por semana, de la siguiente manera: los días martes para las entregas recibidas los días viernes, sábado y lunes; y viernes para las entregas recibidas martes, miércoles y jueves; además, deberán informar inmediatamente y de forma detallada a la Bolsa sobre dicha operación. Los tiempos establecidos entre la Bolsa y los Puestos son: un día hábil para el Puesto Comprador, un día hábil para la Bolsa y un día hábil para el Puesto Vendedor.

Si la industria, o cualquiera de los agentes que intervienen en el proceso de liquidación de un lote parcial, resulta responsable de atrasar el pago, deberá remunerar a la asociación afectada un recargo de veinticinco dólares por cada día de atraso.

3 Se sustituye el texto de la Cláusula 20, por el siguiente:

La calidad del grano a entregar será verificada por la industria. En caso de existir un desacuerdo sobre la calidad del grano, ésta será verificada en el lugar de recepción

¹ El daño total incluye la suma de daños por germen, hongo, descalentado, inmaduro y picado.

Segundo Adendum al Convenio para la Siembra y Comercialización de Maíz Blanco

y de acuerdo con la metodología establecida en la Cláusula 11, por un representante de la industria, por un delegado del laboratorio del Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria y Forestal (CENTA), o por la empresa contratada para tales efectos, y el productor o su representante. El CENTA o la empresa contratada, actuará como árbitro para dirimir sobre el desacuerdo, y las Partes se comprometen a acatar el fallo que dichas entidades den al respecto.

4. Se sustituye el texto del primer párrafo de la Cláusula 21, por el siguiente:

Una vez que los industriales hayan presentado una demanda en firme en la Bolsa, la Comisión de Supervisión notificará a la Comisión Técnica de Contingentes para que ésta analice y apruebe los porcentajes que se le asignará a cada industrial. El volumen de asignación del contingente de desabastecimiento, será equivalente a cuatro veces el volumen de maíz blanco nacional demandado en la Bolsa a través de los Puestos de Bolsa en el marco de este Convenio, incluyendo lo contratado de la demanda adicional por los industriales.

Si la cantidad de maíz recibida por los industriales es menor que el volumen demandado por los mismos en el marco de este Convenio, la Comisión de Supervisión hará un análisis sobre las causas, y con base en los resultados podrá recomendar a la Comisión Técnica de Contingentes que otorgue licencias adicionales por la cantidad que falte para completar la demanda de la industria.

5. Se sustituye el texto de la Cláusula 24, por el siguiente:

Los industriales se comprometen a no comercializar, como grano entero sin procesar, el maíz comprado dentro del Convenio y el maíz importado con la preferencia arancelaria.


El presente Adendum forma parte integrante del Convenio, y entrará en vigencia a partir de la fecha de su firma.

En fe de lo cual firmamos en la ciudad de Santa Tecla, departamento de La Libertad, a los veintiún días del mes de junio de dos mil seis.



David Gerardo Contreras
Gerente General, Derivados de Maíz de
El Salvador S.A. de C.V.


Manuel Alcaine
Presidente, HARISA S.A. de C.V.


Segundo Adendum al Convenio para la Siembra y Comercialización de Maíz Blanco




Wilfredo Guerra Umaña
Gerente General, Industria de Maíz S.A.
de C.V.




Carlos Alfredo Alegria
Gerente General, Bolsa de Productos
Agropecuarios de El Salvador




Eleazar de Jesús Benítez Mata
Presidente, Federación Nacional de
Trabajadores Agropecuarios y
Comunidades Campesinas
(FENATRACC)




Daniel Argueta
Vicepresidente, Asociaciones
Cooperativas de Producción
Agropecuaria Integradas (ACOPAI)



José Ángel Soriano Ávila
Presidente, Asociación de Desarrollo
Integral del Sector Agropecuario (ADISA)



Cristóbal de Jesús Zometa Palacios
Tesorero, Foro Agropecuario



Mario Ernesto Salaverria
Ministro de Agricultura y Ganadería
Testigo de Honor

3.

**TERCER ADENDUM AL CONVENIO PARA LA SIEMBRA Y
COMERCIALIZACION DE MAIZ BLANCO
Ciclo productivo 2007 / 2008**

Nosotros, representantes de:

Los productores nacionales de maíz blanco, en adelante denominado "los productores"; firmantes de este Convenio,

Los fabricantes nacionales de harina de maíz blanco, en adelante denominados indistintamente "los industriales o la industria"; firmantes de este Convenio; y,

La Bolsa de Productos Agropecuarios de El Salvador, en adelante denominada "la Bolsa"; firmante de este Convenio,

Por medio del presente documento **MANIFESTAMOS:**

- i) Que el día 11 de octubre de 2004 se suscribió el Convenio para la Siembra y Comercialización de Maíz Blanco, acuerdo privado con carácter permanente, cuyo contenido podrá revisarse y/o modificarse por consenso de las partes al finalizar cada período de entregas de maíz blanco;
- ii) Que el día 26 de mayo de 2005 se suscribió el primer Adendum al Convenio para la Siembra y Comercialización de Maíz Blanco;
- iii) Que el día 22 de junio de 2006 se suscribió el segundo Adendum al Convenio para la Siembra y Comercialización de Maíz Blanco;
- iv) Que el período de entregas de maíz blanco de la cosecha 2006/2007 finalizó el día 31 de marzo de 2007;
- v) Que ratificamos en consenso, el Convenio para la Siembra y Comercialización de Maíz Blanco suscrito el día 11 de octubre de 2004; el primer Adendum firmado el día 26 de mayo de 2005 y el segundo Adendum el 22 de junio de 2006; pero que, a fin de facilitar su funcionamiento, fortalecer su transparencia, proporcionar certidumbre a los suscriptores del mismo, y adecuarse al nuevo contexto de política comercial vigente en el país, es conveniente realizar nuevas modificaciones a dicho Convenio.

En virtud de lo anteriormente relacionado, se ha acordado otorgar el presente **ADENDUM AL CONVENIO PARA LA SIEMBRA Y COMERCIALIZACION DE MAÍZ BLANCO**, el cual se registrá por lo siguiente:

1. Se sustituye el texto del numeral 3 de la primera parte, por el siguiente:

"Que con el objeto de lograr un suministro regular, a precios predecibles y aceptables para productores e industriales, de cara a mantener un abastecimiento oportuno y suficiente para el consumidor, así como para mantener una política arancelaria estable y consistente para el maíz blanco, se ha acordado un mecanismo por medio del cual productores e industriales realicen operaciones de compraventa de maíz blanco producido localmente;"

2. El numeral 4 pasa a ser 5, incorporando como texto del nuevo numeral 4 lo siguiente:

"Que con el propósito de fortalecer el encadenamiento productivo, existe interés entre las partes por asegurar la inserción de mejora continua a la productividad de las cosechas, sobre todo por medio de la innovación tecnológica;"

3. En la **Cláusula 8**, en lo que concierne a los factores a tomarse como referencia para la fijación del precio, se sustituye la categoría "Precio internacional de maíz blanco No. 1", por "**Precio internacional de maíz blanco USDA**".

4. Se sustituye el texto de la **Cláusula 13** por:

"Los lugares de entrega serán las instalaciones de almacenamiento que indiquen los industriales. La Comisión también definirá, no más tarde del **15 de octubre de cada año**, la distribución de maíz blanco con la finalidad de que la misma sea eficiente y no cause gastos innecesarios a los productores. Para definir la distribución, la Comisión tomará en consideración criterios geográficos, concentración de productores y volúmenes ofertados por zona, entre otros."

5. Se sustituye el texto del primer párrafo de la **Cláusula 15** por el siguiente:

"Crease una Comisión de Supervisión, denominada en este convenio: la Comisión, conformada por dos representantes de los productores, dos representantes de los industriales, un representante de la Bolsa, dos delegados del MAG. La Comisión será Coordinada por uno de los delegados del MAG y, en su defecto, podrá ser presidida por un representante de los productores o los industriales."

6. Se sustituye el primer párrafo de la **Cláusula 25** por:

"El sector industrial se compromete a aportar el **1%** del valor CIF del maíz blanco importado en el marco del convenio, dentro del contingente de desabastecimiento con 0% de arancel. Dichos recursos serán destinados para el financiamiento de proyectos que fomentan la competitividad de la cadena de maíz blanco a través de


la constitución del Fondo para la Competitividad y Reconversión del Sector Agropecuario y Agroindustrial, el cual podrá abreviarse como FOCAGRO."

7. Se sustituye la **Cláusula 31** por

"El presente Convenio entró en vigencia a partir de la aprobación del Decreto Legislativo No. 532, de fecha 02 de diciembre de 2004, publicado en el D.O. 240 – Tomo 365 correspondiente al 23 de diciembre de 2004, para la importación del contingente de desabastecimiento de maíz blanco, con arancel preferencial de cero por ciento; y el mismo estará vigente mientras se mantenga el beneficio del arancel preferencial de cero por ciento, para los industriales firmantes."


El presente Adendum forma parte integrante del Convenio, y entrará en vigencia a partir de la fecha de su firma.

En fe de lo cual firmamos en la ciudad de Santa Tecla, departamento de La Libertad, a los seis días del mes de junio de dos mil siete.


Manuel Alcaine
Presidente, HARISA S.A. de C.V."


Harvir Daniel Arias
Gerente General, Derivados de Maíz de El Salvador S.A. de C.V.


Wilfredo Guerra Umaña
Gerente General, Industria de Maíz S.A. de C.V.


Eleazar de Jesús Benítez Mata
Presidente, Federación Nacional de Trabajadores Agropecuarios y Comunidades Campesinas (FENATRACC)




Daniel Argueta
Vicepresidente, Asociaciones Cooperativas de Producción Agropecuaria Integradas (ACOPAI)




José Ángel Soriano Ávila
Presidente, Asociación de Desarrollo Integral del Sector Agropecuario (ADISA)



Pasan firmas...

...Vienen firmas

Francisco Saldaña
Presidente, Foro Agropecuario

José Orlando Arévalo Pineda
Presidente Confederación Nacional
Campesina (CNC)



Daniel Rivera Prado
Presidente, Asociación Salvadoreña de
Productores Agropecuarios de Usulután
(ASPAU)

Guillermo Antonio Quijano Castillo
Director Ejecutivo, Asociación de
Comunidades Campesinas Ángel
María (ACCAM)



José Ovidio Hernández
Presidente, Alianza Nacional
Agropecuaria (ANAGRO)

José Alfredo López
Presidente, Unión de Productores y
Exportadores de Usulután (UPREX)



Mercedes Menjivar
Presidenta, Comité de Reconstrucción y
Desarrollo Económico Social de
Comunidades de Suchitoto, Cuscatlán
(CRC)

Simón Pedro Morán
Secretario General, Asociación
Agropecuaria Salvadoreña (AGROSAL)



Daniel Moreira Salmorón
Presidente, Federación Salvadoreña de
Cooperativas de la Reforma Agraria
(FESACORA)

Héctor Alvarenga
Secretario, Federación de Cooperativas
Agropecuarias de Chalatenango
(FECOACHA de R.L.)

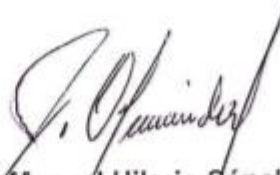


Pasan firmas...

...Vienen firmas



Santos Rogelio González
 Presidente, Federación de Cooperativas
 Agropecuarias Salvadoreñas (FECASAL)

Manuel Hilario Sánchez
 Secretario General, Cámara Salvadoreña
 de Cooperativas Agropecuarias y
 Agroindustriales (CASALCOPA)



Eduardo Oñate Muyschondt
 Presidente, Bolsa de Productos Agropecuarios de El Salvador



Testigo de Honor

Lic. Mario Ernesto Salaverría
 Ministro de Agricultura y Ganadería

4.

**Tercera Adenda al Convenio para la Siembra y
Comercialización de Maíz Blanco.**

Nosotros,

Los productores nacionales de maíz blanco, denominados "los productores",

Las industrias procesadoras de maíz blanco, denominados "los industriales",

La Bolsa de Productos de El Salvador, denominada la "la Bolsa", y

El Ministerio de Agricultura y Ganadería,

Por medio del presente documento MANIFESTAMOS:

- I. Que el día once de octubre del año 2004, se suscribió el "Convenio para la Siembra y Comercialización de Maíz Blanco Nacional", acuerdo de carácter privado, el cual establece en la cláusula 4 el compromiso de revisarlo y, si fuera necesario, realizar las modificaciones por mutuo acuerdo de las partes firmantes;
- II. Que el referido convenio ha tenido dos adendas con fechas de entrada en vigencia, el 26 de mayo de 2005, y 21 de junio de 2006.

En virtud de lo antes relacionado, se ha acordado establecer el presente **ADENDUM AL CONVENIO PARA LA SIEMBRA Y COMERCIALIZACIÓN DE MAÍZ BLANCO NACIONAL**, el cual se registrará por lo siguiente:

1. Se modifica en la **CLAUSULA 3**, la definición de "**Bolsa**", por la definición siguiente:

"**Bolsa**: Bolsa de Productos de El Salvador, S.A de C.V. ó BOLPROES".
2. Se adiciona un párrafo a la **CLAUSULA 7**, de la siguiente manera:

" Las contrataciones se realizarán por los volúmenes mensuales de recepción establecidos por la Comisión. Sólo se podrán realizar contrataciones una vez que se haya cerrado el contrato anterior".
3. Se modifica el primer párrafo de la **CLAUSULA 9**, de la siguiente manera:

"Cualquier empresa industrial de harina de maíz blanco o de boquitas, que desee incorporarse a este Convenio, deberá solicitarlo de forma escrita a la Comisión de Supervisión; asimismo, cuando sea pertinente, presentar un registro histórico de compras nacionales, y adjuntar copias de los documentos legales de su constitución, e indicar el volumen de maíz blanco que esta dispuesta a comprar en el marco del Convenio."

4. Se adiciona a la **CLAUSULA 13**, el siguiente párrafo:

" La Comisión establecerá los volúmenes de recepción diario en cada una de las industrias, de acuerdo con las cantidades de maíz blanco ofertadas por las Asociaciones y la capacidad instalada de las industrias.

No se permitirán adelantos en las cuotas mensuales asignadas a las Asociaciones de Productores"

5. Se modifica el primer párrafo de la **CLAUSULA 14**, por lo siguiente:

" Los industriales se comprometen a realizar los pagos dos veces por semana, de la siguiente manera: Para las entregas de lunes, martes y miércoles se pagará el día viernes. Para las entregas de jueves, viernes y sábado, se pagará el día martes. Además deberán informar inmediatamente y de forma detallada a la Bolsa sobre dicha operación.

6. Se modifica la **CLAUSULA 15**, por lo siguiente:

"Crease una Comisión de Supervisión, denominada en este convenio: La Comisión, conformada por dos representantes de los productores y sus respectivos suplentes; dos representantes de los industriales y sus respectivos suplentes; un representante de la Bolsa; y un delegado del MAG como facilitador. La Comisión será coordinada por el MAG y, en su defecto, podrá ser presidida por un representante de los productores o los industriales.

La Comisión podrá funcionar con un quórum que represente al menos a dos representantes de los productores; dos representantes de los industriales; la Bolsa y el delegado del MAG.

Cada sector elegirá a sus representantes y los harán del conocimiento, de forma escrita, a la Coordinación de la Comisión de Supervisión. Dichos cargos tendrán la vigencia de un año"

7. Adicionase a la **CLAUSULA 17**, un numeral 8, de la siguiente manera:

"Para las asociaciones de productores, que de acuerdo con sus listados, excedan los 40,000 quintales, la Comisión de Supervisión, instruirá auditorias técnicas independientes que evaluarán el cumplimiento de la información presentada en el referido listado.

8. Se sustituye el primer párrafo de la **CLAUSULA 25** por lo siguiente:

"Los industriales se comprometen a aportar al Fondo para la Competitividad y Reconversión del Sector Agropecuario y Agroindustrial que financiará actividades específicas para la cadena de maíz blanco, el equivalente al 1% del valor CIF del maíz blanco importado en el marco del Convenio"

9. Se sustituye la **CLAUSULA 29**, por lo siguiente:

" Las partes firmantes se comprometen a denunciar las irregularidades que se den en la entrega de maíz blanco, entre ellas, la participación de intermediarios.

Habiéndose comprobado la irregularidad, la Comisión de Supervisión, de acuerdo con sus funciones establecidas en la cláusula 16, anulará la participación en el Convenio de la Asociación para ese año cosecha, así como el volumen de maíz asignado.

La Asociación podrá solicitar su ingreso hasta el siguiente período de entrega."

El presente Adendum forma parte integrante del Convenio, y entrará en vigencia a partir de la fecha de su firma.

En fe de lo cual firmamos en la ciudad de Santa Tecla, departamento de La Libertad, a los seis días del mes de mayo de dos mil nueve.



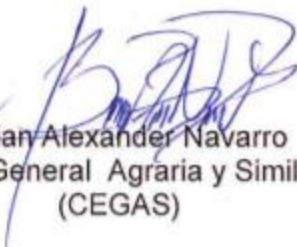
William Rodríguez

Cámara Salvadoreña del Añil
(CASAÑIL)



Ricardo Sánchez

Confederación Nacional Campesina
(CNC)



Bibian Alexander Navarro

Central General Agraria y Similares
(CEGAS)



Eleazar Benitez

Federación Nacional de Trabajadores
Agropecuarios y Comunidades
Campesinas (FENATRAC)



Santos Rogelio González
Federación de Cooperativas
Agropecuarias Salvadoreñas
(FECASAL)



Daniel Moreira

Federación Salvadoreña de
Cooperativas de la Reforma
Agraria (FESACORA de R.L)



José Ramiro Henríquez
Foro Agropecuario



Luis Rodolfo López
Unión de Productores y
Exportadores de Usulután (UPREX)



Asociación de Comités de Gestión
y Bienestar Rural de la Región
Occidental (ACOGEBRO)

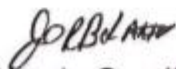
Asociación de Comités de Gestión
y Bienestar Rural de la Región
Central (ACOGEBRUC)




Asociación de Comités de Gestión
y Bienestar Rural de la Región
Paracentral (ACOGEBRUP)


Asociación de Comités de Gestión
y Bienestar Rural de la Región
Oriental San Miguel
(ACOGEBRUSM)




Asociación de Comités de Gestión
y Bienestar Rural de la Región
Oriental Usulután (ACOGEBROU)

Por la Bolsa de Productos de El Salvador


Licenciado Carlos Gómez

Por el Ministerio de Agricultura y Ganadería


Licenciada Karla Hernández

5.

5ta ADENDA AL CONVENIO PARA LA SIEMBRA Y COMERCIALIZACIÓN DE MAÍZ BLANCO

Nosotros, representantes de:

Los productores nacionales de maíz blanco, en adelante denominado "los productores"; firmantes de este convenio;

Los fabricantes nacionales de harina de maíz, y boquitas a base de maíz blanco en adelante denominado "los industriales"; firmantes de este convenio;

La Bolsa de Productos Agropecuarios de El Salvador, en adelante denominada "la Bolsa"; firmante de este convenio;

El Ministerio de Agricultura y Ganadería, en adelante denominado "MAG";

Por medio del presente documento MANIFESTAMOS:

- I. Que el día once de octubre del año 2004, se suscribió el "Convenio para la Siembra y Comercialización de Maíz Blanco Nacional", acuerdo de carácter privado, el cual establece en la cláusula 4 el compromiso de revisarlo y, si fuera necesario, realizar las modificaciones por mutuo acuerdo de las partes firmantes;
- II. Que el referido convenio ha tenido adendas con fechas de entrada en vigencia el 26 de mayo de 2005, el 21 de junio de 2006 y otros.

En virtud de lo antes relacionado, se ha acordado establecer el presente **ADENDUM AL CONVENIO PARA LA SIEMBRA Y COMERCIALIZACIÓN DE MAÍZ BLANCO NACIONAL**, el cual se registrá por lo siguiente:

Se agregan dos definiciones a la **CLAUSULA 3** para actualizar el texto del Convenio al CAFTA y a la Cuota con Requisito de Desempeño:

DR-CAFTA: Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, Republica Dominicana y Estados Unidos, ratificado por Decreto Legislativo No. 555 del 17 de diciembre de 2004, publicado en el Diario Oficial No. 17, Tomo 366, del 25 de enero de 2005

Contingente sujeto a Requisitos de Desempeño: Volumen de importación anual de maíz blanco establecido en el DR-CAFTA, sujeto al cumplimiento de condiciones fijadas en este convenio, para tener derecho a la importación con arancel preferencial del cero por ciento

Se modifica la **CLAUSULA 4** para actualizar el texto del convenio al CAFTA y a la cuota con requisito de desempeño, de la siguiente manera:



"El presente Convenio tiene carácter permanente y equivale a los requisitos de desempeño establecidos en el DR-CAFTA. Asimismo, cada año, en el mes de marzo, el contenido del Convenio deberá revisarse y, si fuera necesario, se realizarán las modificaciones por mutuo acuerdo de las partes firmantes. Dichas reformas se harán mediante un adendum."

Se modifica la **CLAUSULA 15** para la inclusión del Ministerio de Economía en la Comisión de la siguiente manera:

"Crease una Comisión de Supervisión, denominada en este convenio: La Comisión, conformada por dos representantes de los productores y sus respectivos suplentes; dos representantes de los industriales y sus respectivos suplentes; un representante de la Bolsa; un representante del Ministerio de Economía; y un delegado del MAG como facilitador. La Comisión será coordinada por el MAG y, en su defecto, podrá ser presidida por un representante de los productores o los industriales.

La Comisión podrá funcionar con un quórum que represente al menos a dos representantes de los productores; dos representantes de los industriales; la Bolsa y el delegado del MAG.

Cada sector elegirá a sus representantes y los harán del conocimiento, de forma escrita, a la Coordinación de la Comisión de Supervisión. Dichos cargos tendrán la vigencia de un año"

Se agrega al **NUMERAL 1** de la **CLAUSULA 17**:

"Los listados deben ser respaldados por notas firmados por cada productor donde se señala el precio del convenio y el precio a recibir en finca o en el centro de acopio. Información que servirá de base para hacer verificaciones posteriores"

Y se sustituye el **NUMERAL 6** de la **CLAUSULA 17** por:

"En caso de comprobarse en el proceso de verificación, falsedad de la información o participación de intermediarios, se acordará en la Comisión la sanción correspondiente."

Se incluye en el convenio la **CLAUSULA 20A** como otra opción para adquirir la cosecha nacional por parte de la industria: compra directa a los productores y asociaciones.

Condiciones para la aplicación del Requisito de desempeño

Los industriales que participaran en la asignación de cuotas sujetas a requisito de desempeño del DR-CAFTA, deberán:

- a) Haber participado en la compra de la cosecha nacional correspondiente al anterior calendario agrícola dentro del Convenio de Comercialización del Maíz Blanco.
- b) En periodo de cosecha, la Comisión de Supervisión del Convenio, realizará evaluaciones periódicas para el cumplimiento de los requisitos anteriores,

debiendo elaborar, si es necesario, una guía y/o procedimiento para tal efecto, la comprobación se podrá verificar por medio del informe de la BOLSA.

Se modifica el primer párrafo de la **CLAUSULA 25** de la siguiente manera:

“Los industriales se comprometen a aportar al Fondo para la Competitividad y Reconversión del Sector Agropecuario y Agroindustrial que financiará actividades específicas para la cadena de maíz blanco, el equivalente al **1%** del valor CIF del maíz blanco importado en el marco del Convenio, correspondiente a la proporción de la cuota con requisito de desempeño del CAFTA.

Y de otros tipos de contingentes adicionales otorgados por el Gobierno con exoneración y preferencia arancelaria.”

Y se modifica también el párrafo 4 de la **CLAUSULA 25** de esta forma:

“Los suscriptores del presente Convenio solicitan al MAG que emita los permisos fitosanitarios de conformidad con los volúmenes determinados por el solicitante, de acuerdo con la proporción a utilizar dentro de la cuota con requisito de desempeño del DR-CAFTA y de contingentes adicionales con exoneración y preferencia arancelaria una vez que hayan realizado su respectiva contribución al Fondo a través del mecanismo definido por la Entidad Administradora. No obstante lo anterior, el MAG emitirá los permisos fitosanitarios para aquellos que realicen sus importaciones sin hacer la aportación correspondiente; sin embargo, esta situación de incumplimiento u otras acciones que infrinjan las disposiciones del presente Convenio y el Reglamento Operativo del Fondo, será sancionada con la exclusión del infractor de su participación en el contingente del período siguiente.”

Se modifica la **CLAUSULA 29** de la siguiente manera:

“Las partes firmantes se comprometen a denunciar las irregularidades que se den en la entrega de maíz blanco, entre ellas, la participación de intermediarios.

Habiéndose comprobado la irregularidad, la Comisión de Supervisión, de acuerdo con sus funciones establecidas en la clausula 16, anulará la participación en el Convenio de la Asociación, se acordará en la Comisión la sanción correspondiente.

La Asociación podrá solicitar su ingreso hasta el siguiente período de entrega”


Manuel Alcaine
 Presidente, HARISA S.A. de C.V.



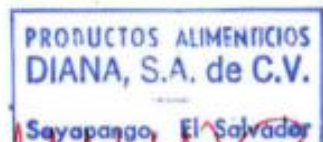

Axel Villanueva
 Gerente General, Derivados de Maíz de El Salvador S.A. de C.V.




Wilfredo Guerra Umaña
 Presidente, Industria de Maíz S.A. de C.V.




Hugo Barrera
 Gerente General de Productos Alimenticios DIANA S.A. de C.V.



Eduardo Oñate Muyschondt
 Presidente, Bolsa de Productos Agropecuarios de El Salvador


Eleazar de Jesús Benítez Mata
 Presidente, Federación Nacional de Trabajadores Agropecuarios y Comunidades Campesinas (FENATRACC)





Daniel Argueta
 Presidente, Asociaciones Cooperativas de Producción Agropecuaria Integradas (ACOPAI)



José Ángel Soriano Ávila
 Presidente, Asociación de Desarrollo Integral del Sector Agropecuario (ADISA)




José Ramiro Henríquez
 Presidente, Foro Agropecuario


Ricardo Sánchez Flores
 Presidente Confederación Nacional Campesina (CNC)



Daniel Rivera Prado
 Presidente, Asociación salvadoreña de
 Productores Agropecuarios de Usulután
 (ASPAU)

Guillermo Antonio Quijano Castillo
 Director Ejecutivo, Asociación de
 Comunidades Campesinas Ángel
 María (ACCAM)



Inés Morales Avalos
 Presidente, Unión de Productores y
 Exportadores de Usulután (UPREX)

Enry Alejandro Molina
 Secretario General, Asociación
 Agropecuaria Salvadoreña (AGROSAL)



Daniel Moreira Salmerón
 Presidente, Federación Salvadoreña de
 Cooperativas de la Reforma Agraria
 (FESACORA)

Santos Rogelio González
 Presidente, Federación de Cooperativas
 Agropecuarias Salvadoreñas
 (FECASAL)



Luis Atilio Muñoz
 Secretario General (ANCA)

Alexander Navarro
 Secretario General (CEGAS)



Ramón Aristides Mendoza
 Secretario General (UCS)

6.

SEXTA ADENDA AL CONVENIO PARA LA SIEMBRA Y COMERCIALIZACIÓN DE MAÍZ BLANCO

Nosotros, representantes de:

Los productores nacionales de maíz blanco, en adelante denominado "los productores"; firmantes de este Convenio;

Los fabricantes nacionales de harina de maíz, y boquitas a base de maíz blanco en adelante denominado "los industriales"; firmantes de este Convenio; y

La Bolsa de Productos Agropecuarios de El Salvador, en adelante denominada "la Bolsa"; firmante de este Convenio;

El Ministerio de Agricultura y Ganadería, en adelante denominado "MAG";
Resección

Por medio del presente documento MANIFESTAMOS:

- I. Que el día once de octubre del año 2004, se suscribió el "Convenio para la Siembra y Comercialización de Maíz Blanco Nacional", acuerdo de carácter privado, el cual establece en la cláusula 4 el compromiso de revisarlo y, si fuera necesario, realizar las modificaciones por mutuo acuerdo de las partes firmantes;
- II. Que el referido convenio ha tenido adendas con fechas de entrada en vigencia el 21 de junio de 2006, 8 de noviembre de 2010 y otros.

En virtud de lo antes relacionado, se ha acordado establecer el presente **ADENDUM AL CONVENIO PARA LA SIEMBRA Y COMERCIALIZACIÓN DE MAÍZ BLANCO NACIONAL**, el cual se registrará por lo siguiente:

1. Por mutuo acuerdo de las partes firmantes se ha decidido que no existen cambios sustanciales que realizar en el texto del Convenio.

El presente Adendum forma parte integrante del Convenio y entrará en vigencia a partir de la fecha de su firma

Firmado en la ciudad de Santa Tecla, departamento de La Libertad a los 15 días del mes de diciembre de 2011



Manuel Alcaine
 Presidente, HARISA S.A. de C.V.

Álvaro Muñoz
 Gerente General, Derivados de Maíz de El Salvador S.A. de C.V.

Wilfredo Guerra Umaña
 Presidente, Industria de Maíz S.A. de C.V.

Hugo Barrera
 Gerente General de Productos Alimenticios DIANA S.A. de C.V.

Eduardo Oñate Muyschondt
 Presidente, Bolsa de Productos Agropecuarios de El Salvador

Eleazar de Jesús Benítez Mata
 Presidente, Federación Nacional de Trabajadores Agropecuarios y Comunidades Campesinas (FENATRACC)



Daniel Argueta
 Presidente, Asociaciones Cooperativas de Producción Agropecuaria Integradas (ACOPAI)

José Ángel Soriano Ávila
 Presidente, Asociación de Desarrollo Integral del Sector Agropecuario (ADISA)

José Ramiro Henríquez
 Presidente, Foro Agropecuario

Ricardo Sánchez Flores
 Presidente Confederación Nacional Campesina (CNC)

Daniel Rivera Prado

Presidente, Asociación salvadoreña de
Productores Agropecuarios de Usulután
(ASPAU)

Guillermo Antonio Quijano Castillo

Director Ejecutivo, Asociación de
Comunidades Campesinas Ángel
María (ACCAM)

Inés Morales Avalos

Presidente, Unión de Productores y
Exportadores de Usulután (UPREX)

Enry Alejandro Molina

Secretario General, Asociación
Agropecuaria Salvadoreña (AGROSAL)

Daniel Moreira Salmerón

Presidente, Federación Salvadoreña de
Cooperativas de la Reforma Agraria
(FESACORA)


Santos Rogelio González

Presidente, Federación de Cooperativas
Agropecuarias Salvadoreñas
(FECASAL)


Luis Atilio Muñoz
Secretario General (ANCA)

**Alexander Navarro**

Secretario General (CEGAS)


Ramón Aristides Mendoza
Secretario General (UCS)

7.

SÉPTIMA ADENDA AL CONVENIO PARA LA SIEMBRA Y COMERCIALIZACIÓN DE MAÍZ BLANCO

Nosotros, representantes de:

Los productores nacionales de maíz blanco, en adelante denominado "los productores"; firmantes de este convenio;

Los fabricantes nacionales de harina de maíz, y boquitas a base de maíz blanco en adelante denominado "los industriales"; firmantes de este convenio;

La Bolsa de Productos Agropecuarios de El Salvador, en adelante denominada "la Bolsa"; firmante de este convenio;

El Ministerio de Agricultura y Ganadería, en adelante denominado "MAG";

Por medio del presente documento MANIFESTAMOS:

- I. Que el día once de octubre del año 2004, se suscribió el "Convenio para la Siembra y Comercialización de Maíz Blanco Nacional", acuerdo de carácter privado, el cual establece en la cláusula 4 el compromiso de revisarlo y, si fuera necesario, realizar las modificaciones por mutuo acuerdo de las partes firmantes;
- II. Que el referido convenio ha tenido adendas con fechas de entrada en vigencia el 26 de mayo de 2005, el 21 de junio de 2006 y otros.

En virtud de lo antes relacionado, se ha acordado establecer el presente **ADENDUM AL CONVENIO PARA LA SIEMBRA Y COMERCIALIZACIÓN DE MAÍZ BLANCO NACIONAL**, el cual se registrará por lo siguiente:

Se modifican dos definiciones a la **CLAUSULA 3** para actualizar el texto del Convenio a la inclusión de los fabricantes de boquitas a base de maíz y al nombre de la Bolsa:

Industriales: Personas naturales o jurídicas en el país, dedicadas al procesamiento de maíz blanco para la obtención de harina y a la producción de boquitas a base de maíz blanco.

Bolsa: Bolsa de Productos de El Salvador, S.A de C.V. o BOLPROS.

Se modifica la **CLAUSULA 5** para actualizar el pago del canon de la Bolsa:

"Una vez cumplido lo dispuesto en la Cláusula 16, literal c) de este convenio, los productores e industriales pagarán cada uno a los Puestos de Bolsa que los representen, una comisión negociada libremente hasta un máximo del 0.425% sobre el valor de los contratos suscritos de compra y de venta al momento de liquidar el producto entregado. El pago del canon para registro por la Bolsa será de 0.25% sobre el valor de los contratos suscritos por el lado de la compra y 0.25% por el lado de la venta. El pago del canon de la Bolsa deberá hacerse al momento del pago del producto recibido por la industria. El pago será en base a las entregas reales de los productores a la industria."

Se modifica la **CLAUSULA 7** para establecer las fechas estipuladas en el plazo para firma de contratos de opción de venta de la siguiente manera:

"Los listados finales de los productores deberán ser presentados a la Comisión de Supervisión a más tardar el 31 de julio. Los listados finales depurados de los productores, deberán ser presentados por la Comisión de Supervisión a los puestos de bolsa que los representarán a más tardar el 14 de septiembre.

Los contratos de opción de venta deberán ser registrados en la Bolsa a más tardar el 24 de septiembre. La Bolsa elaborará las órdenes de entrega a más tardar el 30 de septiembre y los puestos de bolsa deberán hacerlas llegar a sus mandantes no más tarde del 10 de octubre.

Por su parte, los industriales colocarán las ofertas de compra a más tardar el 10 de agosto.

Las contrataciones se realizarán por los volúmenes mensuales de recepción establecidos por la Comisión. Sólo se podrán realizar contrataciones una vez que se lleve completado el 80% del contrato anterior."

Se modifica el siguiente aspecto de la **CLAUSULA 8** para definir los volúmenes de compra por empresa:

"Historial de volúmenes de demanda de maíz blanco en el marco del Convenio."

Se modifica el título de la **CLAUSULA 9** para incluir al texto del convenio el mecanismo de ingreso al convenio para productores de la siguiente forma:

"Ingreso de Nuevas organizaciones de productores, productores individuales y Empresas Industriales"

Se crea la **CLAUSULA 9A** para incluir al convenio el ingreso de nuevas organizaciones de productores y productores individuales al convenio:

CLAUSULA 9A

Cualquier organización de productores de maíz blanco, que desee incorporarse a este Convenio, deberá solicitarlo de forma escrita dirigida al Director de la Oficina de Políticas y Planificación Sectorial (OPPS) del MAG; asimismo la solicitud deberá contener: A) Estatutos de la organización inscritos en el Ministerio de Gobernación o bien una certificación de la oficina de Asociaciones Agropecuarias del MAG. B) Certificación de la organización en la que se reconoce a la persona que fungirá en representación de la misma ante el Convenio. C) DUI del representante. D) Listado de afiliados según formato establecido. E) Cantidad a comercializar por medio del convenio.

Para el caso de cualquier productor individual de hasta 10 manzanas de maíz blanco, que desee incorporarse a este Convenio, la solicitud deberá contener: A) Contrato de arrendamiento o copia de escritura del terreno legalmente constituido B) Tamaño de la parcela a cultivar B) DUI del productor individual. C) Cantidad a comercializar por medio del convenio. En caso de no presentar documento de la tenencia de la tierra, la Comisión obligatoriamente verificará la existencia del cultivo.

Con la documentación completa, la Comisión de Supervisión revisará la solicitud de la asociación de productores y/o productor individual, la cual resolverá sobre la admisibilidad o no de la solicitud con base a criterio técnico y en un plazo no mayor a 30 días hábiles contados a partir de la fecha que recibió la solicitud, dará la respuesta a la organización y/o productor individual solicitante.

Se modifica la **CLAUSULA 12** para desplazar el inicio de entregas de octubre a noviembre:

Las fechas de entrega que se estipulen en los contratos de opciones de venta, se programarán para el período comprendido entre el 1 de noviembre y el 31 de marzo del siguiente año; sin embargo, los productores e industriales podrán acordar entregas antes y después de estas fechas, siempre y cuando los respectivos trámites en la Bolsa se hayan realizado. Los industriales se comprometen a recibir los cargamentos de maíz blanco conforme al orden de llegada a los lugares de entrega, de acuerdo a su capacidad de recepción. Los industriales deben recibir el 60% de lo pactado en los meses de diciembre y enero, lo cual tendrá prioridad en la recepción sobre posibles importaciones que se realicen en estos meses. Todo caso excepcional, diferente de lo pactado en la presente cláusula, será remitido inmediatamente a la Comisión para que resuelva sobre el mismo.

Se incluye el siguiente párrafo a la **CLAUSULA 13** para dar respuesta a cualquier solicitud de cambio de lugar de entrega:

“En caso que la industria solicite otro lugar al indicado, la propuesta será llevada a la comisión de supervisión para su validación”

Se cambia la redacción del siguiente párrafo de la **CLAUSULA 15** para aclarar la instalación del quórum:

“La Comisión podrá funcionar con un quórum, con la representación de al menos dos representantes de los productores; dos representantes de los industriales.

El delegado del MAG fungirá como facilitador.”

Se agrega a la **CLAUSULA 16** el siguiente literal para integrar la facultad a la Comisión de Supervisión de utilizar fondos FOCAGRO:

J) Solicitar los fondos FOCAGRO para los usos expresados en la clausula 25.

Se modifica la **CLAUSULA 19** para definir un intervalo de tiempo mas apropiado para los reportes de rechazo de parte de la industria:

Los industriales se comprometen a recibir los cargamentos del maíz blanco entregados bajo este convenio según orden de llegada en los lugares de entrega. En tales sitios, podrá existir representación de los productores. Asimismo, los rechazos de cargamentos deben ser comunicados por escrito o por correo electrónico por los industriales a la Bolsa y al Ministerio de Agricultura y Ganadería los viernes de forma semanal, detallando las razones por el rechazo.

Se modifica la **CLAUSULA 20** para definir un intervalo de tiempo mas apropiado para los reportes de rechazo de parte de la industria:

La calidad del grano a entregar será verificada por la industria. En caso de existir un incremento en los rechazos de maíz y un desacuerdo sobre la calidad del grano, ésta será verificada en el lugar de recepción y de acuerdo con la metodología establecida en la Cláusula 11, por un representante de la industria, por un delegado del laboratorio del Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria y Forestal (CENTA), o por la empresa contratada para tales efectos, y el productor o su representante y un miembro de la Comisión por parte de los productores. El CENTA o la empresa contratada, actuará como árbitro para dirimir sobre el

desacuerdo, y las Partes se comprometen a acatar el fallo que dichas entidades den al respecto.

Se incluye en la **CLAUSULA 26** al Banco de Desarrollo de El Salvador como parte de los organismos de asistencia financiera para el convenio:

El MAG en coordinación con la Comisión, se compromete a impulsar para los productores, actividades de asistencia financiera, a través del BFA, Banco Hipotecario y Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL); asistencia técnica, intercambio de semillas y manejo post cosecha, por medio del CENTA y acompañamiento para la asociatividad agro empresarial, a fin de mejorar la productividad y rentabilidad del cultivo de maíz blanco. Asimismo, entre industriales y productores se podrá facilitar entendimientos para garantizar financiamientos, compras de insumos, transporte, asistencia técnica, producción de semilla y otros que surjan en torno al interés mutuo para el buen funcionamiento de este Convenio.

Se incluye en la **CLAUSULA 30** al Banco de Desarrollo de El Salvador como parte de los organismos de asistencia financiera para el convenio:

Las partes firmantes del convenio se comprometen a realizar programas de divulgación por sus propios medios y en coordinación con la Dirección de Agronegocios, CENTA, ISTA, BFA y BANDESAL, con el objeto de lograr que el mismo sea del conocimiento del mayor número posible de productores.