UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

ESCUELA DE ECONOMÍA

"POSICIONAMIENTO Y DINAMISMO COMERCIAL DEL RUBRO HORTALIZAS EN EL SALVADOR CON LA IMPLEMENTACIÓN DEL CAFTA-DR EN EL PERIODO 2005-2011".

Trabajo de Investigación Presentado por:

Castro Orellana, Jerson Bladymir

Medina Morales, Carlos Rodrigo

Quinteros Romero, Lucila Patricia

Para Optar al Grado de:

LICENCIATURA EN ECONOMIA

Diciembre 2014

San Salvador, El Salvador, Centro América.

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR:	Ing. Mario Roberto Nieto Lovo.
SECRETARIO GENERAL:	Dra. Ana Leticia de Amaya

Facultad de Ciencias Económicas

DECANO:	MsC. Roger Armando Arias Alvarado
SECRETARIO:	Mae. José Ciriaco Gutiérrez Contreras.

DIRECTOR DE ESCUELA:	Lic. Gustavo Adolfo Mendoza
COORDINADOR DE SEMINARIO:	Lic. Erick Francisco Castillo
DOCENTE DIRECTOR:	Ing. Jorge Alberto Ulloa Erroa

Diciembre 2014

San Salvador, El Salvador, Centro América.

AGRADECIMIENTOS:

Agradezco a Dios y familia por finalizar dicha etapa de mi vida; a mi hermano mayor Marlon Villegas por darme el apoyo total e incondicional en toda mi carrera que si no fuese por él no la culminaría y que aparte de eso, en sus acciones me mostró valores a practicar en la vida; a Linda Zelaya quien me dio apoyo moral y académico estando siempre conmigo en todo momento; a mi madre, cuñada y mi tío Miguel Morales que siempre estuvieron cuando lo necesite y a mi familia en general..

También agradezco a mis amistades como Elmer Aguilar y Olinda Gómez, Jennifer Valenzuela y sus padres; Mariel Parada y sus padres; Griselda Henríquez quienes estuvieron y me dieron su apoyo en los momentos de mi carrera y vida cuando más lo necesite. Así como también a los demás compañeros de la carrera y amigos que por motivos de espacio no puedo mencionarlos a todos jajaja y claro a mis compañeros de tesis y asesor que estuvieron en la batalla de terminar éste trabajo. Muchas Gracias!!

Carlos Rodrigo Medina Morales

AGRADECIMIENTOS:

Agradezco infinitamente a Dios, mi madre (Luz Milady Orellana) y abuelos (Jesús Flores de Orellana y Félix Raúl Orellana) que han estado conmigo todo momento de mi carreara y de mi vida, dándome ánimos para alcanzar este triunfo.

Doy gracias a mis hermanos y demás familiares, que me han apoyado incondicionalmente.

Agradezco a mis amigos, y compañeros de tesis que se convirtieron en mis segundos hermanos, la lucha que comenzamos juntos fue dura y difícil, pero aprendimos que con paciencia y responsabilidad las metas se pueden lograr; agradezco gratamente a nuestro asesor de tesis que nos dio dirección en todo momento.

Gracias infinitamente Dios la gloria es para ti.

Jerson Bladymir Castro Orellana.

AGRADECIMIENTOS:

Este triunfo lo dedico a los tres pilares fundamentales de mi vida: a Dios y a mis padres. Agradezco a:

Dios, por guiarme siempre e iluminar mi camino, por darme vida y fuerzas para continuar luchando por mis sueños; este solo es uno de muchos por alcanzar donde sé que su mano no me soltará. A Dios se lo debo todo.

A mis padres, por estar siempre conmigo apoyándome en mis decisiones y por su apoyo económico; puedo decir que el haberme apoyado en mis estudios es la mejor herencia que puedo tener de ellos.

A mis hermanos y sobrinos por su amor incondicional y por enseñarme que el amor de Dios y las buenas enseñanzas de nuestros padres nos harán estar unidos como familia siempre. A aquellos que con el tiempo se han convertido en mis amigos, cuya amistad se forjó en el alma mater; a mis compañeros de tesis y a todas aquellas personas que estuvieron ahí dándome una palabra de aliento y que me llevan siempre en sus oraciones, a mis tíos, tías y demás familiares.

Lucila Patricia Quinteros.

Índice.

RESUMEN EJECUTIVO i
INTRODUCCIÓN iv
CAPÍTULO I. MARCO REFERENCIAL 1
1. Marco Teórico y Conceptual 1
1.1. Teorías del Comercio Internacional. 1
1.1.1. Teoría de la Ventaja Absoluta y Comparativa. 2
1.1.2. Teoría de la Proporción Relativa de los Factores. 3
1.1.3. Nuevas Teorías del Comercio Internacional 4
1.1.4. Teoría de las Ventajas Competitivas. 7
1.1.5. Teoría de la Integración Económica. 9
1.1.6. Teoría de los Tratados de Libre Comercio. 13
1.2. Objetivos e Importancia de los Tratados Comerciales. 13
1.3. El Rubro Hortalizas y su Importancia Económica. 15
1.4. Disponibilidad de los Servicios e Insumos 17
1.5. Comercialización. 18
1.6. Uso de los Factores productivos. 22
1.7. Barreras Arancelarias y No Arancelarias. 24
1.8. Competitividad, Posicionamiento y Dinamismo Comercial. 27
2. Marco Normativo Jurídico. 27
2.1. Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centro América y República Dominicana (CAFTA-DR). 28
2.2. Leyes Aduaneras 36
CAPÍTULO II. DIAGNÓSTICO DEL SECTOR AGROPECUARIO Y DEL POSICIONAMIENTO Y DINAMISMO COMERCIAL DEL RUBRO HORTALIZAS 1995 – 2011 40
1. Diagnóstico del Sector Agropecuario y del Sub-Sector Agrícola 40
1.1. El Sector Agropecuario 40
1.2. El Sub-sector Agrícola. 45
2. Diagnóstico del Rubro Hortalizas. 50
2.1. Producción Nacional. 51
2.1.1. Zonas de Cultivo. 51

2.1.2. Volumen de producción nacional. 53

2.1.3. Costos de Producción. 60

2.1.4. Disponibilidad de Servicios e Insumos 61

2.2. Tecnificación. 63

2.2.1. Cambios en la Forma de Producción. 64

2.2.2. Uso de los Factores Productivos. 65

2.2.3. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; Programas de Apoyo a la Tecnificación y Calidad de las Hortalizas. 71

3. Comercio Exterior. 74

3.1. Tratados de Libre Comercio de El Salvador. 75

3.2. Barreras Arancelarias y no Arancelarias. 76

3.3. Barreras Arancelarias. 76

3.3.1. Barreras no Arancelarias (Medidas Sanitarias y Fitosanitarias). 77

3.3.2. Medidas que Afectan a las Exportaciones. 78

3.4. Retrospectiva Histórica y Diagnóstico de Posicionamiento Comercial de los Productos Seleccionados del Rubro Hortalizas. 78

3.4.1. Evolución de las Exportaciones e Importaciones con el Resto del Mundo. 79

3.4.2. Evolución de las Exportaciones e Importaciones con los Socios Comerciales del CAFTA-DR. 83

3.5. Saldo de balanza comercial con los países socios del CAFTA-DR. 95

CAPÍTULO III. POSICIONAMIENTO Y DINAMISMO COMERCIAL Y REPERCUSIONES EN LOS PRODUCTORES NACIONALES CON LA IMPLEMENTACIÓN DEL CAFTA-DR. 103

1. Indicadores de Posicionamiento Comercial de Los Productos Seleccionados del Rubro Hortalizas. 104

1.1. Indicadores relativos de comercio exterior o apertura comercial. 104

1.1.1. Apertura Comercial Medida por las Exportaciones. 105

1.1.2. Apertura Comercial Medida por Importaciones. 106

1.1.3. Apertura Comercial Medida por el Intercambio Comercial. 108

1.1.4. Ranking de Posicionamiento Comercial de países firmantes del CAFTA- DR. 111

2. Indicadores de Dinamismo Comercial (IDC) de los Productos Seleccionados del Rubro Hortalizas. 143

2.1. Metodología para la construcción de los indicadores. 143

2.2. Indicador de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR). 145
2.3. Índice de Balassa (IB)..... 150
3. Repercusiones en los Productores Nacionales con la Implementación del CAFTA-DR. 155
3.1. Cambios en la Tecnificación. 158
3.2. Implementación de medidas sanitarias y fitosanitarias. 166
3.3. Modificación en la Estructura Productiva. 170
3.4. Uso de la tecnología 179
3.5. Comercio Exterior. 181
3.6. Apoyo Público-Privado..... 184
3.6.1. Fuentes de Financiamiento para el Rubro Hortalizas. 185
3.6.2. Asesoría y Apoyo Técnico. 187
CAPÍTULO IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES. 191
1 Conclusiones. 191
2. Recomendaciones. Lineamientos de Política Nacional de Apoyo Técnico al Rubro Hortalizas Para la Inserción a Cadenas de Mercados Nacionales e Impulsar la Exportación. 195
2.1. Objetivo General: 196
2.1.1. Objetivo Específicos: 196
2.2. Estrategias y Acciones de la Política Nacional de Apoyo Técnico al Rubro Hortalizas para Impulsar a Nuevos Mercados y la Exportación. 197
2.2.1. Estrategia General 1: Organización de Productores. 197
2.2.2. Estrategia General 2: Producción de los Productores; Asistencia Técnica y Capacitaciones a las CARH Orientadas a la Ampliación de Mercados Internos y Externos. 199
2.2.3. Estrategia General 3: Financiamiento Público y Privado. 201
2.2.4. Estrategia General 4: Comercialización; Nuevos Mercados Internos e Ingreso al Mercado Extranjero. 203
BIBLIOGRAFÍA 205

Índice de Figuras

Figura. 1. División del Sector Agropecuario *versus* Cuentas Nacionales. 16
Figura 2. Canal de Comercialización Nacional y Simplificado. 19
Figura 3. Canal de Comercialización con el Exterior, Actores que Intervienen. 19
Figura 4. Uso del Suelo, El Salvador 2007-2008. 52

Índice de Cuadros

Cuadro 1. Actores del canal de comercialización del Rubro Hortalizas. 20
Cuadro 2. Grupo de Supermercados en Territorio Nacional. 22
Cuadro 3. Componentes del Suelo. 23
Cuadro 4. Las Propiedades del Suelo y sus Componentes. 24
Cuadro 5. Formas de desgravación arancelaria con el CAFTA-DR.. 29
Cuadro 6. Código y Desgravación Arancelaria de los Productos Seleccionados según SAC. 30
Cuadro 7. PIB, PIBA, PIBAg, PIBh, sus tasas de crecimiento y contribuciones para el periodo 1990-2011. 42
Cuadro 8. Uso del Suelo, El Salvador 2007 – 2008. 52
Cuadro 9. Estacionalidades de las Hortalizas de mayor consumo. 54
Cuadro 10. Producción Nacional de las 10 Hortalizas en Estudio 58
Cuadro 11. Destino del Crédito por Actividad Económica. 63
Cuadro 12. Tendencias Tecnológicas del Sector Agropecuario. 65
Cuadro 13. Mano de Obra Absorbida en la Producción de Hortalizas, Periodo 1995-2011. 69
Cuadro 14. Uso de Bienes de Capital más Comunes en la Producción de Hortalizas. 71
Cuadro 15. Evolución de Exportaciones de las 10 hortalizas en estudio con el Resto del Mundo, 1995-2011.(Cifras en miles de kilogramos). 81
Cuadro 16. Evolución de las Importaciones de las 10 Hortalizas en Estudio con el Resto del Mundo, 1995-2011.(Cifras en miles de kilogramos). 83
Cuadro 17. Importaciones de Hortalizas Provenientes de Guatemala, en el Periodo 1995-2011. (En miles de kilogramos) 85
Cuadro 18. Importaciones de Hortalizas Provenientes de Honduras, en el Periodo 1995-2011. (En miles de kilogramos) 86
Cuadro 19. Importaciones de hortalizas provenientes de Nicaragua, en el periodo 1995-2011. (En miles de kilogramos) 88
Cuadro 20. Importaciones de hortalizas provenientes de Costa Rica, en el periodo 1995-2011. (En miles de kilogramos) 89
Cuadro 21. Importaciones de Hortalizas Provenientes de Estados Unidos, en el Periodo 1995-2011. (En miles de kilogramos) 90
Cuadro 22. Exportaciones por país de destino, en el periodo de 1995-2011. (En miles de Kilogramos) 94

Cuadro 23. Saldo de la Balanza comercial con Guatemala para el periodo 1995-2011. (En miles de Kgs)..... 97
Cuadro 24. Saldo de la Balanza comercial con Honduras, para el periodo 1995-2011.(En miles de Kg) 98
Cuadro 25. Saldo de la Balanza comercial con Nicaragua, para el periodo 1995-2011. (En miles de Kgs)..... 99
Cuadro 26. Saldo de la Balanza comercial con Costa Rica Cebolla, Repollo y Tomate para el periodo 1995-2011. 100
Cuadro 27. Saldo de la Balanza comercial con Estados Unidos para el periodo 1995-2011.(En miles de Kgs) 101
Cuadro 28. Apertura comercial medida por exportaciones hacia los países socios del CAFTA-DR, en el periodo 1995-2011..... 110
Cuadro 29. Apertura comercial medida por Importaciones hacia los países socios del CAFTA-DR, en el periodo 1995-2011..... 110
Cuadro 30. Apertura comercial medida por el intercambio comercial hacia los países socios del CAFTA-DR, en el periodo 1995-2011..... 111
Cuadro 31. Ranking e Indicadores relativos de participación en el comercio exterior, caso papa, en el Caso CAFTA-DR periodo 1995 -2011. 114
Cuadro 32. Ranking e Indicadores relativos de participación en el comercio exterior, caso tomate, en el Caso CAFTA-DR, periodo 1995 -2011. 119
Cuadro 33. Ranking e Indicadores relativos de participación en el comercio exterior, caso cebolla, en el Caso CAFTA-DR, periodo 1995 -2011. 121
Cuadro 34. Ranking e indicadores relativos de participación en el comercio exterior, caso: repollo, en el Caso CAFTA-DR, periodo 1995 -2011. 123
Cuadro 35. Ranking e indicadores relativos de participación en el comercio exterior, caso: chile dulce, en el Caso CAFTA-DR, periodo 1995 -2011. 127
Cuadro 36. Ranking e indicadores relativos de participación en el comercio exterior, caso: elote dulce, en el Caso CAFTA-DR, periodo 1995 -2011. 129
Cuadro 37. Ranking e indicadores relativos de participación en el comercio exterior, caso: okra, en el Caso CAFTA-DR, periodo 1995 -2011. 132
Cuadro 38. Ranking e indicadores relativos de participación en el comercio exterior, caso: loroco, en el Caso CAFTA-DR, periodo 1995 -2011. 136
Cuadro 39. Ranking e indicadores relativos de participación en el comercio exterior, caso: sandia, en el Caso CAFTA-DR, periodo 1995 -2011. 138
Cuadro 40. Ranking e indicadores relativos de participación en el comercio exterior, caso: melón, en el Caso CAFTA-DR, periodo 1995 -2011. 141
Cuadro 41. IVCR de El Salvador con Guatemala para el periodo 1995-2011. 146
Cuadro 42. IVCR de El Salvador con Honduras para el periodo 1995-2011. 147
Cuadro 43. IVCR de El Salvador con Nicaragua para el periodo 1995-2011..... 148

Cuadro 44. IVCR de El Salvador con Costa Rica para el periodo 1995-2011. 148
Cuadro 45. IVCR de El Salvador con EE. UU. para el periodo 1995-2011. 149
Cuadro 46. IB de El Salvador con Guatemala para el periodo 1995-2011..... 151
Cuadro 47. IB de El Salvador con Honduras para el periodo 1995-2011..... 152
Cuadro 48. IB de El Salvador con Nicaragua para el periodo 1995-2011. 152
Cuadro 49. IB de El Salvador con Costa Rica para el periodo 1995-2011..... 153
Cuadro 50. IB de El Salvador con EE. UU. para el periodo 1995-2011. 154
Cuadro 51. Distribución Proporcional de Productores a Encuestar por Hortaliza. 157
Cuadro 52. Distribución del número de Productores. 158
Cuadro 53. Cantidad de productores que cultivan otras hortalizas según producto y género. 159
Cuadro 54. Año de inicio de actividad productiva de hortalizas seleccionadas. 159
Cuadro 55. Cantidad de Productores por Superficie Sembrada (Mz^2) Según Tipo de Hortaliza. 160
Cuadro 56. Número de productores por rango de producción en kilogramos de las hortalizas en estudio. (Por Mz^2) 163
Cuadro 57. Herramientas utilizadas por productores en el cultivo de hortalizas. 164
Cuadro 58. Problemas al momento de la producción de las hortalizas. 164
Cuadro 59. Canales de comercialización a quienes los productores nacionales venden sus productos. 166
Cuadro 60. Percepción de productores que conoce de las normas o MSF. 167
Cuadro 61. Conocimiento de las instituciones encargadas por velar por las normas o MSF. 167
Cuadro 62. Número de productores que cuentan con certificado de calidad del MAG. 168
Cuadro 63. Asistencia técnica sobre normas sanitarias y fitosanitarias. 168
Cuadro 64. Instituciones que brindan asistencia técnica sobre MSF a productores de hortalizas. 169
Cuadro 65. Implementación de nuevas técnicas de producción con la entrada en vigencia del CAFTA-DR. 170
Cuadro 66. Frecuencias de Costos por una manzana sembrada para cada Hortaliza. 173
Cuadro 67. Percepción de los productores sobre el aumento de sus costos en los últimos 10 años. 173
Cuadro 68. Aumento del costo de producción de hortalizas en los últimos 10 años. 174
Cuadro 69. Rango de ingreso anual para cada hortaliza cosechada. 175
Cuadro 70. Precios promedios de referencia para cada hortaliza. 175
Cuadro 71. Hortaliza que les genera mayor ganancia. 177
Cuadro 72. Montos de Ganancias al año según hortalizas. 178
Cuadro 73. Productores que percibieron aumento de sus ganancias desde la vigencia del CAFTA–DR 179
Cuadro 74. Tecnologías utilizadas por productores. 181
Cuadro 75. Percepción sobre si hay o no mayor dificultad para vender los productos en el mercado interno con el CAFTA-DR. 182

Cuadro 76. Tipos de problemas que enfrentan los productores al vender en el mercado interno con la implementación del CAFTA DR. 183
Cuadro 77. Tipos de problemas que impiden a los productores poder comercializar su producto en los mercados internacionales. 184
Cuadro 78. Apoyo económico gubernamental en la producción de hortalizas seleccionadas. 185
Cuadro 79. Instituciones que brindan apoyo económico a productores de hortalizas seleccionadas. 186
Cuadro 80. Apoyo económico de ONG'S en la producción de hortalizas seleccionadas. 186
Cuadro 81. ONG'S que brindan financiamiento a los productores de hortalizas. 187
Cuadro 82. Apoyo técnico Gubernamental en la producción de hortalizas seleccionadas. 187
Cuadro 83. Instituciones del gobierno que brindan apoyo técnico en la producción de hortalizas seleccionadas.188
Cuadro 84. Apoyo técnico de ONG'S en la producción de hortalizas seleccionadas. 189
Cuadro 85, Instituciones no gubernamentales que brindan apoyo técnico en la producción de hortalizas seleccionadas. 189

Índices de gráficos.

Gráfico 1. PIB y PIBA para el Periodo 1990-2011 a precios constantes de 1990. 43
Gráfico 2. Tasas de crecimiento del PIB y de la PIBA en el periodo 1990-2011. 44
Gráfico 3. Producto Interno Bruto Agropecuario y Producto Interno Bruto Agrícola, a precios constantes de 1990 periodo 1990-2011. 46
Gráfico 4. Contribución de la Producción Interna Agrícola al Producto Interno Bruto Agropecuario, 1990-2011. 47
Gráfico 5. PIBAg y PIBh a Precios Constantes de 1990, Periodo 1990 -2011. 48
Gráfico 6. Contribución del rubro hortalizas al PIBAg periodo 1990-2011. 49
Gráfico 7. Contribución Promedio al Subsector Agrícola de sus rubros, 1990-2010. 50
Gráfico 8. Superficie Cultivada de Hortalizas 1995-2011. 55
Gráfico 9. Producción Nacional del Rubro Hortícola, 1995-2011. 56
Gráfico 10. Rendimiento por Manzana de la Producción Nacional, 1995-2011. 57
Gráfico 11. Costos Totales por Manzana Cultivada. (En dólares) 60
Gráfico 12. Costos unitarios de las hortalizas en estudio. (Cifras en dólares) 61
Gráfico 13. Destino del Crédito Sub-sector y Rubros Agrícolas (representativos). 62
Gráfico 14. Porcentaje del Tipo de la Forma de Tenencia de la Tierra en el Sector Agropecuario, en El Salvador.66
Gráfico 15. Porcentaje de Tipo de Uso del Suelo en El Salvador 67
Gráfico 16. Exportaciones totales del rubro hortícola con el resto del mundo, en el periodo 1995-2011 80
Gráfico 17. Importaciones Totales del Rubro Hortícola con el Resto del Mundo, en el periodo 1995-2011. 80
Gráfico 18. Destino de las exportaciones de El Salvador para 2010. 91
Gráfico 19. Cantidad de productores por superficie sembrada (Mz^2) según tipo de hortaliza. 161

Gráfico 20. Tecnologías utilizada por Productores. 181

Índices de Anexos.

Anexo 1. Diamante de la competitividad. 213
Anexo 2. Codex Alimentarius para la Producción de Hortalizas 214
Anexo 3. Contribuciones de los Rubros Agricolas al PIBAg 1990-2010 226
Anexo 4. Mapa de Zonas de Producción del Rubro Hortalizas. 227
Anexo 5. Mapa de Zona de Cultivo de Cebolla. 228
Anexo 6. Mapa de Zona de Cultivo de Chile Dulce. 228
Anexo 7. Mapa de Zona de Cultivo de Tomate. 229
Anexo 8. Mapa de Zona de Cultivo de Elote Dulce. 229
Anexo 9. Mapa de Zona de Cultivo de Repollo. 230
Anexo 10. Mapa de Zona de Cultivo de Papa. 230
Anexo 11. Mapa de Zona de Cultivo de Loroco. 231
Anexo 12. Mapa de Zona de Cultivo de Sandia. 231
Anexo 13 Zonas de Cultivo de Hortalizas en El Salvador 232
Anexo 14. Producción Nacional del Rubro Hortalizas, 1995-2011. 233
Anexo 15. Costos Totales del Rubro Hortalizas, 2004-2011. 236
Anexo 16. Instituciones que brindan apoyo y asistencia técnica al Sector Agrícola. 238
Anexo 17. Exportaciones e Importaciones del Rubro Hortalizas, 1995 – 2011. 239
Anexo 18. Diseño de Encuesta. 247
Anexo 19. Productores Atendidos por hortaliza por el MAG-CENTA. 251
Anexo 20. Número de productores por hortalizas y lugar de producción. 252
Anexo 21. Ficha Técnica para los productos seleccionados. 252

RESUMEN EJECUTIVO

En esta investigación se detallan diferentes enfoques que estudian las fuentes del comercio internacional, es decir aquellos factores de la economía de un país que dan origen a los flujos comerciales. Para comprender la realidad del comercio se desarrolla el enfoque de la integración económica como una de las opciones de facilitación del mismo, por ser un proceso destinado a abolir las barreras arancelarias o no arancelarias que impidan el comercio; desde este punto de vista, se han creado una serie de tratados comerciales entre países; esta investigación se centra específicamente en el tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, República Dominicana y Centroamérica (CAFTA-DR).

Una de las actividades económicas de nuestro país de gran importancia, es la producción de hortalizas, ya que es fuente de ingreso de muchas familias salvadoreñas, razón por la cual se consideró conocer la evolución del comercio de hortalizas con los países socios del CAFTA-DR y que con ayuda de indicadores de comercio, conocer cuál es el posicionamiento comercial de las hortalizas frente a los demás países y cómo la implementación del CAFTA –DR ha dinamizado o estancado el flujo comercial de nuestro país hacia la región centroamericana, Estados Unidos y República Dominicana.

Se han analizado los factores competitivos con los que cuenta el rubro, a partir de cual se hace una propuesta con la finalidad incrementar los niveles de competitividad que le permitan conseguir, en primer lugar, una mejor posición comercial frente a los demás países, aprovechando las facilidades comerciales establecidas por el CAFTA-DR y en segundo lugar, alcanzar un mayor dinamismo, que genere beneficios a los productores nacionales.

Con este estudio se pretende tener un mayor conocimiento de la importancia que juegan las hortalizas dentro de la producción agrícola, en la producción agropecuaria y en el comercio internacional. Para realizar el diagnóstico, se recolectó información documental, estadística y de campo. Para la información de campo, se realizó una muestra de productores de hortalizas de diferentes sitios, registrados por el CENTA, para identificar y conocer las condiciones bajo las cuales cultivan y se enfrentan al mercado internacional.

Las hortalizas que fueron seleccionadas de acuerdo a su importancia en las exportaciones o importaciones son: Cebolla, chile dulce, elote dulce, loroco, melón, okra, papa, repollo, sandia y tomate; de estas se determinó los factores productivos, volumen de producción, requerimientos para comercializar

en el extranjero, costos de producción, mercado, crédito y asistencia técnica, que son factores que intervienen en la competitividad de los productos; también las exportaciones e importaciones de hortalizas.

El diagnóstico del rubro hortalizas del subsector agrícola se comprendió un periodo de 17 años, con la finalidad de poder establecer la diferencia del periodo previo a la implementación del CAFTA-DR (1995-2004) y después de su implementación (2005-2011). El diagnóstico refleja que a partir de la implementación del CAFTA-DR, el volumen de producción de la mayoría de las hortalizas en estudio, muestra una tendencia a la baja y que la única hortaliza que presenta un crecimiento en su producción es la okra.

A través de los indicadores de posicionamiento comercial se determinó que la posición de El Salvador frente a los demás países, se encuentra en una posición no muy favorable a partir de la entrada en vigencia del CAFTA-DR, ya que se posiciona entre los 3 primeros lugares en importaciones y los 3 últimos lugares en exportaciones, esto para la mayoría de hortalizas; la okra es la hortaliza que mejor se posiciona, ocupando los 3 últimos lugares en importaciones y el segundo en exportaciones, al igual que el chile verde que ha mejorado su posición.

El indicador de apertura comercial de las hortalizas medido por exportaciones, da a conocer un rubro casi cerrado al comercio, ya que en la mayoría de los años, no se han exportados hortalizas, exceptuando unas pocas como el chile dulce, sandía, okra y loroco, que muestran ser productos más abiertos al comercio. La situación cambia completamente cuando se analiza la apertura comercial por el lado de las importaciones, el indicador muestra al rubro bastante abierto al comercio, ya que toma valores considerablemente altos en la mayoría de hortalizas, sin embargo el elote, okra y loroco, se muestran cerradas al comercio, ya que generalmente son productos de exportación.

En el estudio de campo se encontraron una serie de problemas con los que se enfrentan los productores, entre estos destacan la presencia de plagas y enfermedades de los cultivos, el clima, la falta de asistencia técnica, el desconocimiento de medidas sanitarias y fitosanitarias, el poco apoyo financiero de parte del gobierno, el bajo acceso al crédito, los precios y calidad de la competencia extranjera; la escala limitada de producción, costos altos y la poca información para introducirse en los mercados de los países socios. Todos estos aspectos contribuyen a que los niveles de competitividad de las hortalizas no hayan mejorado, por lo tanto no se ve logrado un mejor posicionamiento y dinamismo comercial frente a nuestros socios comerciales.

A partir de lo expuesto se presentan una serie de conclusiones y recomendaciones, esta última en una propuesta de lograr lineamientos de política nacional de apoyo técnico al rubro hortalizas, para la inserción a cadenas de mercados nacionales e impulsar la exportación.

INTRODUCCIÓN

El presente estudio tiene como propósito fundamental medir el posicionamiento y dinamismo comercial que presenta el rubro hortalizas ante la implementación del CAFTA-DR, principalmente en los componentes de la balanza comercial, o sea las exportaciones e importaciones de bienes y servicios, que mide el nivel de internacionalización, ventajas y desventajas de un producto determinado en la economía de un país desde el punto de vista del posicionamiento y dinamismo comercial; siendo importante conocer cuáles han sido las debilidades que poseen los productores al momento de comercializar sus productos al mercado y que efectos se han generado en la competitividad del rubro.

En El Salvador, a pesar que cuenta con condiciones climatológicas adecuadas para la producción de hortalizas enfrenta serias dificultades referido a los procesos productivos y distribución de la producción tales como: Áreas de producción reducidas; altos costos en combatir plagas y enfermedades de los cultivos; bajo nivel tecnológico; dificultades de acceso al mercado nacional e internacional; baja asistencia técnica y crediticia; bajos niveles educativos y de asociatividad con visión empresarial; falta de conocimiento de los procesos de comercialización; poco apoyo gubernamental, entre otros, todo ello repercute en la competitividad de las hortalizas referido al posicionamiento y dinamismo comercial.

El posicionamiento y dinamismo comercial dependen de la competitividad con que se enfrenta cada país a un mercado con productos en específico, destacando el grado de eficiencia con que los productores nacionales asignan sus recursos, las capacidades tecnológicas y el grado de asociatividad organizativa que poseen, empleándolas en pro de ampliar sus producciones a nuevos mercados, mejorando procesos de producción y calidad de las hortalizas.

Se pretende indagar si el tratado multilateral CAFTA-DR, con vigencia en El Salvador desde el año 2006, ha logrado cumplir las expectativas, de una mayor producción para exportación, un mayor posicionamiento y dinamismo, aumento de la competitividad ante los países socio-comerciales y si los productores nacionales cuentan con las herramientas y medios necesarios para hacer frente a este tipo de acuerdos comerciales por parte del rubro hortalizas, por ello es necesario conocer la evolución del volumen de producción, exportaciones e importaciones, la apertura comercial con los países involucrados en el CAFTA-DR, con el fin de determinar los cambios generados en el posicionamiento y dinamismo comercial del rubro hortalizas en los productos en estudio:Cebolla, chile dulce, elote dulce, loroco, melón, okra, papa, repollo, sandia y tomate.

La investigación está separada en 3 sub etapas, a nivel documental, estadística y de campo; en la investigación documental se examinó los enfoques de la teoría económica que consideran los determinantes de competitividad; la investigación estadística consistió en recolectar datos que permitió obtener los indicadores cuantitativos para precisar el grado de tecnificación, calidad y competitividad del rubro hortalizas en los 10 productos seleccionados; para llevar a cabo la investigación de campo se identificaron productores a nivel nacional de 9 municipios ubicados en las 3 zonas del país, registrados en el Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria y Forestal, realizándoles una encuesta a productores que cultivan las hortalizas en estudio.

Los objetivos de la investigación fueron los siguientes:

El objetivo general consiste en determinar el posicionamiento y el dinamismo del comercio exterior en el rubro hortalizas salvadoreño frente a los países firmantes del tratado comercial CAFTA- DR, específicamente en los productos hortalizas seleccionados en el periodo 1995 -2011; los objetivos específicos son: Generar y presentar un ranking sobre el posicionamiento en que se encuentran las hortalizas seleccionadas frente a sus socios comerciales del CAFTA-DR; calcular el grado de Ventaja Comparativa Revelada que tiene las hortalizas seleccionadas con sus socios comerciales dentro del CAFTA-DR; Identificar las repercusiones en tecnificación y calidad que ha tenido el rubro hortalizas a través de la apertura comercial con el Tratado de Libre Comercio CAFTA-DR.

La hipótesis general que se planteó en la investigación es quela apertura comercial implementada a través del CAFTA-DR genera beneficios para al rubro hortalizas de un mayor dinamismo y mejora el posicionamiento de dicho rubro ante sus socios comerciales para el caso de las hortalizas seleccionadas. Las hipótesis específicas fueron las siguientes: a) El posicionamiento en que se encuentran las hortalizas seleccionadas frente a sus socios comerciales del CAFTA-DR ha mejorado con la vigencia dicho tratado; b) El grado de Ventaja Comparativa Revelada que tiene el rubro hortalizas en los productos seleccionados, hacia sus socios comerciales dentro del CAFTA-DR ha aumentado a partir de la vigencia del tratado; c) la competencia generada por la apertura comercial ha mejorado la tecnificación, calidad y por tanto la competitividad del rubro hortalizas en los productos seleccionados.

Para efectos de lograr los objetivos y comprobación de hipótesis, el trabajo de investigación se ha estructurado en cuatro capítulos:

El capítulo I, posee dos apartados, el primero contiene los aspectos teóricos y conceptuales que sustentan la investigación. Este apartado incluye diferentes enfoques económicos, importancia, disponibilidad, canales de comercialización de las hortalizas, así como el uso de factores productivos, barreras arancelarias y no arancelarias; el segundo, el marco normativo jurídico que contempla los Tratados de Libre Comercio (TLC) así como las leyes aduaneras pertinentes a esta investigación.

El capítulo II, contiene 3 apartados; en el primero se realiza un diagnóstico del sector agropecuario y del subsector agrícola; el segundo contiene el diagnóstico del rubro hortalizas enfocado en la producción nacional y en la tecnificación de las hortalizas; el tercero está referido al comercio exterior, enfocado en los TLC de El Salvador, las barreras a las que se ha enfrentado y la retrospectiva histórica y diagnóstico de posicionamiento comercial de los productos seleccionados del rubro hortalizas.

En el capítulo III, se presentan 3 apartados; el primero referido a la prueba cuantitativa de los indicadores de posicionamiento comercial de los productos seleccionado del rubro hortalizas; el segundo, la prueba cuantitativa de los indicadores de dinamismo comercial de los productos seleccionado del rubro hortalizas; y el tercer apartado es el estudio de campo referido al nivel de competitividad que tiene los productores nacionales para hacer frente al CAFTA-DR, enfocado en aspectos como cambios o logros, implementación de medidas sanitarias, modificación en la estructura productiva, uso de tecnologías, comercio exterior y apoyo público-privado que reciben y/o implementan los productores nacionales.

En el capítulo IV, se presentan las conclusiones y en las recomendaciones se hace la propuesta de lineamientos de una política nacional de apoyo técnico al rubro hortalizas para la inserción a cadenas de mercados nacionales e impulsar la exportación, para que contribuya al mejoramiento de dicho rubro.

CAPÍTULO I. MARCO REFERENCIAL.

Este apartado se divide en dos partes, la primera parte contiene el marco teórico y conceptual, la segunda contiene el marco normativo jurídico, ambos en referencia para el estudio sobre posicionamiento y dinamismo comercial del rubro hortalizas en El Salvador con la implementación del CAFTA-DR.

En el marco teórico y conceptual se presentan los planteamientos teóricos que sustentan la participación de diferentes países y sus sectores económicos en el comercio exterior; se define la importancia de los TLC, la competitividad, posicionamiento y dinamismo comercial, conceptos que se vuelven de vital importancia para tener una mayor perspectiva del comercio internacional; también la definición, importancia económica y comercialización del rubro hortalizas.

El marco normativo jurídico da a conocer el aspecto legal regulatorio vigente, en el que se desenvuelve las hortalizas en el ámbito del comercio exterior, enfocado al CAFTA-DR y las leyes aduaneras, considerándose de mucha importancia para tener claridad de los requerimientos necesarios para hacer efectiva las transacciones internacionales.

1. Marco Teórico y Conceptual.

Para comprender el contexto del comercio internacional es necesario conocer aquellas teorías que han sustentado su práctica, las cuales han ido evolucionando a través del tiempo. Por lo tanto, en primer lugar se toman a consideración aquellas teorías que explican sobre las ventajas que se logran en el contexto del comercio exterior, así como también aquellas teorías en las cuales se sustentan las políticas en que se encuentran inmersas la práctica de los TLC entre países y una reseña histórica de la evolución de los mismos a través de las diferentes escuelas económicas.

1.1. Teorías del Comercio Internacional.

Son muchas las teorías que desarrollan el tema del comercio internacional, entre las que destacan las Teorías de la ventaja Comparativa, Ventajas Competitivas, Integración Económica y teoría de los TLC. En este apartado se abordan los puntos importantes de cada una de ellas.

1.1.1. Teoría de la Ventaja Absoluta y Comparativa.

De acuerdo a Adam Smith y David Ricardo, ambos exponentes de la Economía Clásica, el libre comercio internacional es beneficioso para los países en dos sentidos: Conduce a la especialización y amplía las posibilidades de producción y consumo para los habitantes de ambos países.

Adam Smith en su investigación *sobre la Naturaleza y Causa de la Riqueza de las Naciones* plantea la teoría de la Ventaja Absoluta. Para Smith la lógica del comercio se basa en la conveniencia de especializarse en la producción de lo que un país puede producir más económicamente y comerciar con otros países produciendo lo que ellos hacen mejor, dependiendo de las horas hombre requeridas para producir una unidad. *De esta manera los países exportan aquellos bienes en los cuales su producción requiere de menos trabajo que otro u otros países y por el contrario, importan aquellos bienes en cuya producción se requiere de más trabajo de lo que pueda requerir otro país o países; lo que se llamó:* "Ventaja Absoluta" del comercio internacional.

Las Ventajas Absolutas de Adam Smith muestran los beneficios potenciales del libre comercio internacional como son las economías de escala y la ampliación de las posibilidades de consumo. Adam Smith es muy exigente al establecer como base del comercio internacional la existencia de ventajas absolutas, pero David Ricardo vendría a demostrar más tarde que tan sólo requieren ventajas Comparativas.[1]

La Teoría de la Ventaja Comparativa se basa en la teoría del valor trabajo al igual que la Ventaja Absoluta, la cual afirma que el trabajo es el único factor de producción y que en una economía cerrada, los bienes se intercambian de acuerdo con las dotaciones relativas de trabajo que contienen.[2]A diferencia de Smith, quien explicó que los bienes o mercancías se producirían en el país cuyos costos fueran menores, Ricardo explicó que aunque un país pueda producir ambos bienes con un menor costo que otro, le convendrá importar aquel bien en cuya producción sea relativamente menos eficiente y exportar aquel en

[1] Ramales Osorio, Martín Carlos. El Modelo de la Ventaja Absoluta del Comercio Internacional de Adam Smith: una nota didáctica. Ver en: http://www.eumed.net/cursecon/colaboraciones/Ramales-Smith-A.htm

[2]Laguna Reyes, Christian Emmanuel. Fundamentos de la teoría clásica del comercio internacional. Instituto Politécnico Nacional, Centro de Investigaciones Socioeconómicas. Universidad Tecnológica de México, pág.1. Ver en: www.ccee.edu.uy/ensenian/cateco1/docs/lectu00.PDF

cuya producción sea relativamente más eficiente a esto llamó "Ventaja Comparativa" la teoría se basa en la división del trabajo y en la noción de productividad, en la determinación de tres cuestiones básicas:[3]

- Las ganancias del comercio: Cuando dos países comercian ambos obtienen beneficios. Un país que tenga Ventaja Absoluta en ambos bienes, le permite exportar aquel cuya ventaja es mayor e importar en el que su ventaja es menor, dando como resultado una mayor eficiencia por que destina todos sus recursos en los que es más ventajoso. Otro de los beneficios es una mayor gama de productos que permite a los consumidores mayores posibilidades de elección.

- Los patrones del comercio: cada país posee habilidades y capacidades de producción diferentes, permitiendo que se especialicen en la producción y exportación de bienes de acuerdo a estas habilidades. Aspectos como el clima y los recursos de cada país son determinantes para el patrón comercial.[4]

- Los términos de intercambio: Es la relación existente entre los precios de importación y exportación para aquellas mercancías sujetas al intercambio.

1.1.2. Teoría de la Proporción Relativa de los Factores.

Conocida también como la Teoría Heckscher-Ohlin en honor a los economistas suecos Eli Heckscher y Bertil Ohlin quienes la desarrollaron. Surge como una crítica al modelo Ricardiano por considerar al trabajo como único factor de producción. Esta teoría no considera solo el trabajo como determinante del comercio internacional, sino que incluye factores de producción, como la tierra, el capital y los recursos minerales En esencia esta teoría considera que el origen del comercio es la diferencia en la dotación relativa de factores de producción.

Para comprender el modelo existen dos conceptos claves: la intensidad factorial y la abundancia factorial. El primero hace referencia a la intensidad con que los factores son empleados en cada actividad productiva, que es establecida por la tecnología y el segundo se refiere a la cantidad de factor que posee cada país. De acuerdo a este modelo, las exportaciones de un país estarían fuertemente sesgadas hacia aquellos productos intensivos en el factor abundante y sus importaciones estarían sesgadas hacia los

[3]Ibídem
[4]Krugman, Paul y Obstfeld Maurice. 2006, Economía internacional. Teoría y Política, edit. Pearson 7ª edición, Madrid, España, 2006

productos que son intensivos en los factores escasos. Por lo tanto el país debe especializarse en aquellos bienes en los cuales su dotación factorial es intensiva.

El modelo de proporciones factoriales tiene cuatro teoremas fundamentales[5]:

1. **Teorema de Heckscher-Ohlin:** El pleno empleo de los factores de producción de un país, genera diferencia en la productividad entre países. La forma en que interactúan los factores de producción que tiene una economía junto con su tecnología, genera la ventaja comparativa.
2. **Teorema de Stolper-Samuelson**: su idea central es que los precios de un bien aumenta (disminuye), también aumentan (disminuyen) los ingresos recibidos por el factor en el que el bien es intensivo. Sostiene que el comercio internacional ocasiona una reducción en el ingreso de los propietarios del factor escaso (perdedores del comercio) y un incremento en el ingreso de los propietarios del factor abundante (ganadores del comercio)

3. **Teorema de Rybzynski**: Al suceder una variación en las dotaciones factoriales, afecta proporcionalmente los niveles de producción, es decir, si la dotación de un factor aumenta, habrá un aumento en la producción del bien que es intensivo a ese factor, generando una disminución en los niveles de producción del bien que utiliza el otro factor que se mantiene constante

4. **Teorema de igualación del precio de los factores:** El comercio internacional, equivale al comercio de los factores productivos donde un país compra su factor escaso y vende el abundante a otro, siendo así que al largo plazo las dotaciones y los precios de estos se igualan internacionalmente y en consecuencia se equiparan los precios de los bienes comerciados.

1.1.3. Nuevas Teorías del Comercio Internacional

Como una crítica a los supuestos de la teoría clásica de comercio internacional empiezan a surgir algunas teorías que intentan explicar el comercio internacional, en las cuales se flexibilizan algunos de los supuestos neoclásicos, principalmente el de competencia perfecta por el supuesto de competencia imperfecta. A este grupo de teorías se les conoce como "nuevas teorías del comercio internacional" (NTCI). Siendo las teorías más importantes: La Teoría Neotecnológica, Organización Industrial y Comercio

[5] Ver en: http://www.eco.uc3m.es/~desmet/comerciointernacional/transparencias/DesmetHO.pdf

Internacional, Economía de Escala, Diferenciación de Producto y Comercio Internacional, Modelos de Competencia Monopolística,[6]

Teorías Neotecnológicas

La idea principal de estas teorías es que la fuente de Ventaja Comparativa de una economía radica en las diferencias tecnológicas que hay entre países; tecnología que se puede incorporar en el proceso de producción o bien al producto. Dentro de estas se encuentra el Modelo del Desfase Tecnológico y el Ciclo de Vida del Producto.

El modelo del desfase tecnológico tiene como idea principal que un país que tiene ventaja tecnológica, ya sea en un método de producción más eficiente, un mejor diseño o produzca un bien de mayor calidad tendería a exportarlo. Y aunque esta tecnología con el tiempo desaparece ya sea porque ha sido imitada por otro país, por licencias o por investigaciones, surgirán nuevas innovaciones que darán razones para comerciar entre países. El pionero de esta teoría es Michael Posner.

La Teoría del Ciclo del Producto, desarrolladapor Raymond Vernon, introduce explícitamente la inversión extranjera en el esquema explicativo, diseñado en principio para Estados Unidos.[7] Tiene como argumento principal que a medida que pasa el tiempo y se modifican los gustos de los consumidores, también cambian las características de un producto. Considera tres etapas en las cuales sucede ese cambio, la primera etapa corresponde a la introducción del producto, la segunda es cuando el producto se estandariza, debido a que hubo una difusión de la tecnología y la última etapa es la de maduración del producto. En esta etapa hay una gran competencia en el mercado, por lo que los inversionistas prefieren invertir en países extranjeros y recomenzar con la modificación del producto original creando otro ciclo de vida del producto.

Organización Industrial y Comercio Internacional

Los Modelos de Organización Industrial y Comercio Internacional tratan de explicar la fuente del comercio en función de las estructuras internas de sus mercados e industrias, lo hacen relacionando la

---

6 David Flores Ruiz. Competitividad sostenible de los espacios naturales protegidos como destinos turísticos.Ver en: http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2008/dfr/Las%20nuevas%20teorias%%20comercio%20del20internacional.htm

7 Oscar Bajo, 1991. Teorías del comercio internacional. Antoni Bosch editor.

forma en que está organizada la industria de un determinado país con el comercio internacional, es decir, analizan aspectos como la estructura de la demanda interna, la manera en que la estructura de los mercados interiores pueden afectar el flujo del comercio de un país y cómo la eficiencia técnica y las economías de escala producen un incremento en los flujos comerciales.

Economías de Escala

Este modelo hace un cambio a los modelos neoclásicos que consideran rendimientos contantes, e introduce los rendimientos crecientes como resultado de considerar un mercado de competencia imperfecta. Este supuesto de rendimientos crecientes se convierte en la idea primordial para determinar los patrones de comercio, ya que la producción es mucho más eficiente cuanto mayor sea la escala en la que se produce. Las economías de escala según Krugman proporcionan un incentivo para el comercio internacional, así cada país producirá un número reducido de bienes pero podrá importar una gran variedad de otros países.

Diferenciación de Producto y Comercio Intraindustrial

La Teoría de la Diferenciación del Producto y Comercio Intraindustrial tratan de explicar el intercambio de bienes que se da entre la misma industria de diferente país. Según esta teoría la causa fundamental de este comercio es la diferenciación del producto, así a la empresa le corresponde un papel más activo, de forma tal que cree las condiciones de competitividad del país, ya que en este modelo hay factores que desempeñan un rol fundamental como lo es la calidad del producto o el diseño, que junto con la estructura de costes generan la competitividad del país.

Modelos de Competencia Monopolística

Este modelo considera que una estructura de mercado de competencia monopolística, toma en consideración las economías de escala y la diferenciación del producto. Estos modelos se basan en dos supuestos: uno es que cada empresa puede diferenciar su producto de las empresas rivales y el otro es que supone que cada empresa acepta el precio de sus rivales como dados. Este modelo supone que

aunque cada empresa se enfrenta en realidad la competencia de otras empresas, se comporta como si fuera un monopolista.[8]

1.1.4. Teoría de las Ventajas Competitivas.

La Ventaja Competitiva es un concepto desarrollado por Michael E. Porter que busca enseñar cómo la estrategia elegida y seguida por una organización puede determinar y sustentar su suceso competitivo. En palabras simples, es una ventaja que una nación tiene respecto a otras impulsadas por las diferencias en la capacidad de transformar insumos en bienes y servicios para obtener la máxima utilidad. Este concepto claramente incluye la noción de otros activos tangibles e intangibles en la forma de tecnología y habilidades administrativas que en su conjunto, actúan para incrementar la eficiencia en el uso de los insumos, así como en la creación de productos y de procesos de producción más sofisticados.

Para que una ventaja competitiva sea efectiva esta debe cumplir con las siguientes características: Ser única, posible de mantener, netamente superior a la competencia y aplicable a variadas situaciones de mercado. Entonces podemos decir que una Ventaja Competitiva se refiere a todos esos factores que ayudan a un país, organización o compañía a destacarse sobre los demás, sobrepasando a sus competidores, y es importante continuar desarrollando capacidades convirtiéndolas en parte de su Ventaja Competitiva.[9]

Luego de muchos estudios sobre el comercio internacional y sobre las ventajas que tiene un país en dicha actividad y comprobándose que la teoría clásica no podía seguir explicando el éxito de las naciones se presentaron muchos marcos teóricos para analizar dicha situación que pudieran responder a los hechos prácticos actuales relacionados a la competitividad.[10]

Fue Michael Porter con su libro "La Ventaja Competitiva de las Naciones" que en la búsqueda de desarrollar un marco conceptual sirviera tanto para orientar a los agentes económicos en la toma de decisiones, como para la formulación de políticas industriales orientadas a la promoción de la competitividad de una nación, plantea que las diferentes teorías que indagaban sobre la competitividad,

---

[8]Krugman, Paul y Obstfeld Maurice, 2006; Economía internacional, Teoría y política. PEARSON EDUCACIÓN, S.A. Séptima edición. Madrid.

[9]Garza Sandybell Banda, las ventajas competitivas de los países y sus influencia en los mercados internacionales, Definición ventaja competitiva pag. 2 , ver en:
http://www.ur.mx/LinkClick.aspx?fileticket=cHywzaSrlbk%3D&tabid=2636&mid=12445&language=en-US

[10]Modelos de evaluación de la competitividad internacional, una aplicación empírica al caso de las islas Canarias. La competitividad internacional de las naciones.

(Economías de Escala, Teorías de la Disparidad Tecnológica, Teoría del Ciclo del Producto) entre otras,[11] no lograban satisfacer las tres preguntas que él formula, en las cuales basa toda su teoría, estas son: "¿Por qué tienen éxito algunas naciones en industrias internacionalmente competitivas?, ¿Qué influencia tiene una nación sobre la competitividad de sus diferentes industrias o segmentos industriales?, ¿Por qué las empresas de diferentes naciones eligen estrategias particulares?"[12].

Para responder a sus interrogantes tomó cuatro puntos claves que determinan la Competitividad, a los cuales les llamaría el "Diamante de Competitividad" estos son: a) Las condiciones de los factores, b) Estructura, rivalidad de la empresa y estrategias, c) Condiciones de la demanda y d) Los sectores afines y de apoyo. Por otra parte, el autor para completar su teoría retoma la participación indirecta del gobierno y la casualidad en donde estas variables no forman parte de los determinante del "Diamante de Competitividad" pero; si pueden influir de forma importante en la ventaja nacional ya sea de manera positiva o negativa.

Estos cuatro puntos clave según Porter son los aspectos determinantes de la ventaja competitiva de un país;[13] los cuales influyen en el principal determinante de la Competitividad donde según él, es la productividad, por tanto esta debe tener un crecimiento sostenido que requiere que una economía se perfeccione continuamente; destacando así "la importancia de las mejoras continuas como un eje clave para la Competitividad de una nación, es decir la capacidad de innovar y mejorar, esto implica la inclusión de nuevas tecnologías y nuevos modos de hacer las cosas"[14]. Porter consideraba que todo esto se lograba gracias a la interacción de los factores inmersos en el Diamante y en especial cuando este se enfocaba en el estudio de un sector en específico.

El autor explica los determinantes de la Ventaja Competitiva de la siguiente manera (ver anexo 1).[15]

- *Condiciones de los factores.* La posición de la nación en lo que concierne a mano de obra especializada o infraestructura, tierra cultivable, recursos naturales y capital; para competir en un

[11]Michael Porter, la ventaja competitiva de las naciones, Necesidad de un nuevo paradigma, los hijos de una nueva explicación, 1990, pág. 41-43
[12] "Ventajas Competitivas".Ver en: BuenasTareas.com. 21 Jun. 2010.
[13]Menjivar Sánchez, Kary Lourdes; "Factores Competitivos de las Hortalizas de mayor consumo en el Salvador, 1997-2007, Caso Estudio : las Pilas, Municipio de San Ignacio ; Trabajo de graduación; Universidad de El Salvador, pág. 4, 2010
[14] Ibídem.
[15] Michael Porter, Las ventajas Competitiva de las Naciones, Determinantes de la ventaja comparativa Nacional, pág. 110-185.

sector dado que se pueden agrupar en categorías como recursos humanos, físicos, de conocimiento, capital e infraestructura.

- *Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas.* Las condiciones vigentes de un país respecto a cómo se crean, organizan y gestionan las compañías, así como la naturaleza de la rivalidad doméstica.

- *Condiciones de la demanda.* La naturaleza de la demanda interior de los productos o servicios del sector; la cual conforman el ritmo y el tamaño de los mercados, el carácter de la mejora y la innovación por parte de las empresas en una nación.

- *Sectores afines y de apoyo.* La presencia o ausencia de la nación de sectores proveedores y sectores afines competitivos internacionalmente. La cual se compone por los proveedores de primer nivel y empresas agrupadas en industrias con tecnologías, canales de distribución o mercados objetivos en común, conformación de agrupamientos empresariales como elementos que motorizan el desarrollo económico.[16]

- *La Casualidad*, son acontecimientos e incidentes que tienen poco que ver en las circunstancias de una nación y que frecuentemente están en gran parte, fuera de control y de la capacidad de influir de las empresas y el Gobierno nacional.

- *El Papel del gobierno.* Su función principal es influir en los 4 determinantes anteriores (y verse influidos por ellos), aunque pueda hacerlo positiva o negativamente; pero este no se toma en cuenta como un determinante dentro del diamante.

Estos 2 últimos no forman parte de los determinantes pero tienen una influencia importante sobre ellos.

1.1.5. Teoría de la Integración Económica.

El estudio "The Customs Unions Issue", de Jacob Viner, publicado en el año de 1950 dio inicio a la Teoría de la Integración Económica. Son muchos los autores que han definido el concepto de integración económica, uno de los más conocidos es la definición del Dr. Bela Balassa quien la define como "un proceso que abarca medidas destinadas a abolir la discriminación entre unidades económicas

[16]Menjivar Sánchez, Kary Lourdes, Op.Cit. pág. 5.

pertenecientes a distintos Estados Nacionales y que debe ser considerada como una de las opciones políticas que estén al alcance de los países en desarrollo para llevar a cabo su estrategia de desarrollo económico"[17].

Otra definición es la que proporciona Tamames para quien la integración "es un proceso a través del cual dos o más mercados nacionales, previamente separados, y de dimensiones unitarias consideradas poco adecuadas, se unen para formar un solo mercado de una dimensión más idónea". Similar es la definición de la CEPAL quien también lo define como "un proceso donde dos o más naciones conciertan o comienzan a trabajar por unirse para formar un solo mercado"[18].

La Teoría de la Integración Económica, considera el movimiento internacional de los factores de producción, la utilización coordinada de los instrumentos de la política económica nacional, sea esta monetaria y fiscal. Toma como criterio de referencia la eficiencia en la asignación de los recursos.

De acuerdo a Bela Balassa hay cinco niveles en la escala de la integración internacional, los cuales son: Zona de Libre Cambio, Unión Aduanera, Mercado Común, Unión Económica y Monetaria y por último, la Integración Económica Total. Siguiendo a Balassa,[19] a continuación se define cada uno.

- Zona de Libre Comercio: Las tarifas entre los países participantes son abolidas, pero cada país mantiene sus propias tarifas frente a los países no pertenecientes al área.

- Unión Aduanera: Además de la supresión de discriminación a los movimientos de mercancías dentro de la misma unión, la equiparación de tarifas en el comercio con países no miembros.

- Mercado Común: No se limita a suprimir las restricciones al comercio, sino también las que dificultan el movimiento de los factores.

- Unión Económica y Monetaria: Combina la supresión de restricciones al movimiento de mercancías y factores, con cierto grado de armonización de las políticas económicas nacionales con el objeto de

[17]Arnaud Vicente, Guillermo. "MERCOSUR: Unión Europea, 0afta y los procesos de integraciónregional". Editorial AbeledoPerrot. Buenos Aires, 1996. pág. 13.
[18] Ramírez Cruz, Zulma Donelly. Empresas Transnacionales e Integración en América Latina y El Caribe: La Grannacional, una alternativa necesaria y viable. Ver en:
http://www.eumed.net/libros/2008b/401/La%20Integracion%20Economica.htm
[19]Balassa, Bela. Teoría de la Integración económica, UTEHA México, 1964, pág. 2

eliminar la discriminación resultante de las disparidades de dichas políticas en donde son también comunes la moneda y las políticas económicas y monetarias. La cesión de soberanía es aún mayor que en el Mercado Común porque, al adoptarse un mercado monetario único, cada país se somete a una disciplina monetaria común para mantener los tipos de cambio dentro de los márgenes autorizados.

- Integración Económica Total: Presupone la unificación de las políticas monetaria, fiscal, social y anti cíclica, además de requerir el establecimiento de una autoridad supranacional, cuyas decisiones sean obligatorias para los Estados miembros.Funciona como una entidad única en sus relaciones con terceros países, siendo evidente la necesidad de la unión política, que se logrará mediante un último tratado donde los países miembros renuncian a sus soberanías, para actuar en conjunto como una sola unión política.

En términos sencillos, la Teoría de la Integración Económica busca identificar todos aquellos cambios que han sido provocados por la unificación de los mercados, en sus distintas fases. De acuerdo a muchos autores por medio de la integración se pueden producir cambios en la capacidad para producir mercancías y servicios y por lo tanto amplía la gama de opciones para los seres humanos. Sin embargo, no es nada más un efecto en el consumo de bienes y servicios, sino también un efecto distributivo de la producción; aunque en los inicios de la teoría, el estudio se centraba nada más en los efectos del consumo, razón por la cual surgen nuevas críticas en las cuales se incluye el aspecto social.

Los dos efectos antes mencionados se reconocen como efectos estáticos de las Uniones Aduaneras. Existen también efectos dinámicos que son aquellos a más largo plazo como los cambios tecnológicos, crecimiento económico y los efectos en la tasa de inversión.

Cuando surge el tema de Integración Económica se consideraba que esta solo ocasionaba efectos positivos sobre los países, sin embargo Viner demostró que los efectos pueden ser también negativos, como resultado de la discriminación aduanera a los cuales se someten los países, ya que las importaciones de un mismo producto están sujetas a distintos aranceles y barreras dependiendo de que el país de origen pertenezca o no al grupo que se integra.[20]

[20]Teoría de la integración económica. Manual básico de economía EMVI. La integración de la unión aduanera. Eumed.net. ver en: http://www.eumed.net/cursecon/17/teoria-integracion.htm

En la teoría se reconocen cuatro tipos de efectos generales de la integración económica: Efectos en la producción, efectos en el consumo, efectos sobre los servicios de administración, efectos de desviación o tráfico.

Para Balassa los efectos en la producción pueden ser tanto positivos como negativos. Son positivos cuando las fuentes de producción nacionales con costos altos son sustituidas por otras fuentes de los países miembros con costos menores, de esta forma habrá una utilización más eficiente de los recursos productivos y por lo tanto el bienestar se verá aumentado. Sin embargo el efecto negativo se da cuando hay una sustitución de importaciones con costos más bajos por importaciones provenientes de los países miembros de la unión aduanera con costos más elevados lo que disminuirá la eficiencia.

Los efectos en el consumo se dan por la sustitución de algunos bienes de índole nacional o extranjeros por otros bienes sustitutos provenientes de los países miembros de la unión. El caso de los servicios de administración se puede ver como un efecto positivo, en tanto que, hay una supresión de los gastos ocasionados por las formalidades aduaneras y administrativas que se ven reducidas, provocando un aumento en la eficiencia porque hay una mayor libertad para el comercio.

Viner fue el primero en crear los conceptos de “creación y desviación de comercio”, conceptos que tomaron una gran importancia dentro de la teoría de la integración para analizar y comprender sus efectos.

Para Viner el efecto de creación de comercio se da con el aumento en el volumen del comercio con la creación de la Unión Aduanera entre países. Sin embargo a pesar de la creación de comercio, hay una desviación de este, que consiste en la sustitución de importaciones de países no miembros de la unión por importaciones provenientes de países firmantes; lo mismo ocurre con el destino de las exportaciones, estas cambian su destino hacia los países socios. A diferencia de la creación de comercio, la desviación de comercio si tiene efectos negativos por que puede sustituirse importaciones con costos más altos.

1.1.6. Teoría de los Tratados de Libre Comercio.

"Se denomina *Tratado de Libre Comercio o Tratado Comercial* al tratado sometido al derecho internacional y suscrito entre dos o más países soberanos en virtud del cual se establece el modelo de relaciones en los intercambios comerciales entre los firmantes"[21].

Los TLC tienen su concepción en los pensamientos sobre libertad comercial y el comercio internacional, pensamientos que fueron evolucionando según el transcurso del tiempo con las teorías de las escuelas económicas.

Para el año 1947 se firmó el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) entre 23 países, logrando ampliar este acuerdo a 96 países. Su objetivo principal consiste en reducir las tarifas de aranceles y eliminar las prácticas restrictivas del libre comercio internacional.

La actual complejidad de los TLC ha permitido una notable estabilización del comercio internacional, así como una gran homogeneización de las prácticas comerciales.[22]

Por lo tanto los TLC en la actualidad se basan primordialmente en el principio de comercio internacional que está sustentado en las Ventajas Comparativas según la escuela neoclásica (aunque cabe resaltar que la teoría de las Ventajas Competitivas también se encuentra inmersas en estos ya que se manifiesta la Competencia por parte de sectores económicos, desigualdad en factores productivos, tecnología, estructura y estrategias empresariales, así como también políticas nacionales diferenciadas internamente en los países firmantes)[23], buscando un acuerdo diplomático donde en teoría las dos partes son ganadoras, ya que ampliarían su mercado de bienes y servicios e inversión extranjera, gracias a la reducción o eliminación de barreras arancelarias aunque dicho acuerdo se rige por las reglas de la OMC,[24] lo cual llevaría al desarrollo económico y aumento de la competitividad de las naciones.

1.2. Objetivos e Importancia de los Tratados Comerciales.

Dentro de los TLC se establecen objetivos y cláusulas que regulan los siguientes aspectos: Derechos de aduanas e impuestos a pagar en forma recíproca, para las exportaciones e importaciones de

---

[21]http://es.wikipedia.org/wiki/Tratado_comercial
[22] Ibídem
[23]Ibídem
[24]Wikipedia, Tratado libre de comercio.

productos de los socios comerciales, control de fronteras, bienes sujetos a preferencias en los intercambio, moneda base de referencia en los intercambios, aceptación de una jurisdicción común para resolución de conflictos en derechos mercantiles de lo establecido en el tratado, relaciones comerciales con terceros países u organismos internacionales no firmantes".

Por lo tanto, un TLC, es un acuerdo comercial regional o bilateral en el que se establece no solo la eliminación progresiva de los aranceles, sino que también, para ampliar el mercado de bienes y servicios que busca la creación de una zona de libre comercio entre los países participantes.[25]

Tiene como objeto la eliminación o rebaja sustancial de los aranceles para los bienes entre las partes, y acuerdos en materia de servicios tratando temas como la inversión, los derechos de propiedad intelectual, las políticas de competencia, la legislación laboral y ambiental, entre otros. Este acuerdo se rige por las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) o por mutuo acuerdo entre los países.

Los principales objetivos de un TLC son:[26]Eliminar barreras que afecten o mermen el comercio; Promover las condiciones para una competencia justa; Incrementar las oportunidades de inversión; Proporcionar una protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual; Establecer procesos efectivos para la estimulación de la producción nacional; Fomentar la cooperación entre países amigos; Ofrecer una solución a controversias.

La importancia de los TLC se denota por constituir un medio eficaz para garantizar el acceso de productos a los mercados externos, de una forma más fácil y sin barreras arancelarias. Además, permiten que los productos nacionales aumenten su comercialización generando empleo, promoviendo creación de nuevas empresas nacionales y extranjeras, permitiendo que el comercio sirva para abaratar los precios que paga el consumidor por los productos que no se producen en el país, mejorando el bienestar de la población."Formalmente, el TLC se propone la ampliación de mercado de los participantes mediante la eliminación de los derechos arancelarios y cargas que afecten las exportaciones e importaciones. En igual sentido busca la eliminación de las barreras no arancelarias, la liberalización en materia comercial y de subsidios a las exportaciones agrícolas, la restructuración de las reglas y procedimientos aduanales para agilizar el paso de las mercancías y unificar las normas fitosanitarias y de otra índole".[27]

---

[25]http://alberteinstein2004.pe.tripod.com/tratado_de_libre_comercio.htm
[26]http://es.wikipedia.org/wiki/Tratado_de_libre_comercio
[27]Ibídem, Tratado de libre comercio

La negociación, firma y ratificación del tratado se realizó en condiciones diferenciadas, adecuándose al contexto político y social de cada país socio; el proceso se inició en 2003 para todos los países a excepción de República Dominicana, concretándose la adopción del texto para todos los países involucrados, en 2004 y entrando en vigor en distintas fechas para cada país a partir de 2006.

Dentro de esta investigación nos centramos en el caso específico del TLC Centroamérica - Estados Unidos - República Dominicana CAFTA-DR (*Dominican Republic-Central America Free TradeAgreement*, en inglés), el cual es un tratado que busca la creación de una zona de libre comercio entre los países firmantes y tiene como objetivos fundamentales estimular la expansión y diversificación del comercio nacional o en la región, eliminar los obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de mercancías y servicios, promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio, aumentar sustancialmente la inversión nacional y extranjera y hacer valer los derechos de propiedad intelectual.

1.3. El Rubro Hortalizas y su Importancia Económica.

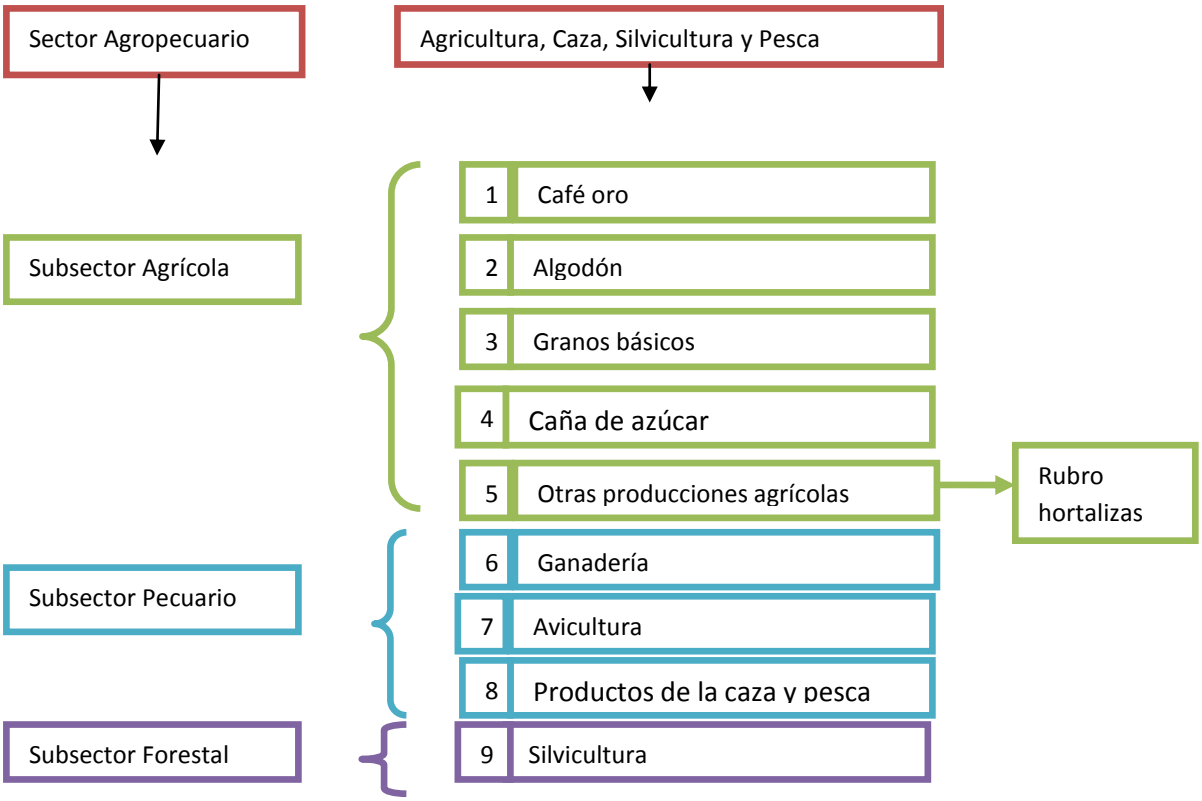
En el marco del comercio internacional se ven inmersos cada uno de los sectores que conforman la economía de los países participantes del comercio exterior, por esa razón es importante analizar al sector agropecuario, sub sector agrícola y rubro hortalizas los cuales son pertinentes a esta investigación, conceptos que se vuelven de vital importancia para tener una mayor perspectiva del desarrollo en el comercio internacional, específicamente del rubro hortalizas. En la figura 1 se puede apreciar la clasificación del sector agropecuario que permite ubicar el rubro hortalizas

El rubro hortícola se basa en la horticultura que también es muy importante para la economía y la alimentación de la población, ya que fomenta también actividades como las antes mencionadas por lo tanto se vuelve necesario conocer de qué se compone dicho rubro.

La horticultura proviene etimológicamente de las palabras latinas “hortus” (jardín, huerta, planta) y cultura ("cultivo") clásicamente significaba «cultivo en huertas»; el término se aplica también a la producción de hortalizas e incluso a la producción comercial moderna,[28] es una de las ramas más importantes de la agricultura. Es definido como la cultura o crecimiento de las plantas de jardín.[29]

[28] Benavides Guadalupe, Definición etimológica de horticultura; Universidad Tecnológica de Gutiérrez Zamora.
[29] Horticultura - el arte y al ciencia de la jardinería inteligente, artículos misceláneos. Ver en: http://guidewhois.com/2011/04/horticultura-el-arte-y-la-ciencia-de-jardineria-inteligente/

Figura. 1. División del Sector Agropecuario *versus* Cuentas Nacionales.



Fuente: Elaboración propia en base a clasificación de las cuentas nacionales del Banco Central de Reserva.

La horticultura o el rubro Hortícola se divide en las diferentes áreas de producción como:[30]

- *Floricultura:* La incluye la producción y mercadeo de plantas y flores cortadas con fines ornamentales.
- *Olericultura:* se basa en la producción y mercadeo de las hortalizas, sean de hoja, raíz, tubérculo o fruto).
- *Fruticultura:* referida a la producción y mercadeo de las frutas.
- *Aromáticas, medicinales y perfumíferas:* la producción de plantas con aroma y componentes medicinales como lavanda, lemongrass, etc.

[30]Ibídem.

Para los efectos de la investigación se tomará solo el área de las hortalizas es decir la "Olericultura", por lo tanto cuando nos refiramos a este cultivo se le llamará "rubro hortalizas" que comprende vegetales, raíz, hoja, tubérculo o fruto.

Las hortalizas es un rubro agrícola muy importante que tradicionalmente se ha cultivado el Valle de Zapotitan; y en las Pilas, Chalatenango;[31]en dichas zonas se cultiva el tomate, cebolla, repollo, papas, chile verde, elotes el melón, sandía y okra destinadas hacia al mercado interno como a la exportación.

El rubro hortalizas tiene una gran importancia nutricional, ya que su demanda radica principalmente por el aporte rico en vitaminas y minerales que estas contienen y que son muy necesarias para la buena salud de la población.

Su importancia en la economía está vinculada al desarrollo rural, por el carácter intensivo de la actividad y la absorción de mano de obra durante las épocas de siembra, recolección, clasificación y empacado; así como también de generadora de materia prima para la agroindustria; por otro lado por el ciclo corto de vegetación de las hortalizas permite realizar la inversión para preparar otros tipos de cultivos contribuyendo a la mejora de los niveles de ingresos y nutricionales de las familias rurales.[32]

1.4. Disponibilidad de los Servicios e Insumos

La disponibilidad de servicios e insumos están compuestos por todos los bienes en insumos y servicios que suministran los proveedores e instituciones a disposición del sector primario, para la realización de todas las actividades agrícolas, siendo estos:[33]Insumos agrícolas como semillas, Productos necesarios para el crecimiento sano de los cultivos, fertilizantes, pesticidas, herbicidas, fungicidas, estimulantes entre otros, Maquinaria y equipo, Recursos financieros, Capacitaciones y asistencia técnica.

Los insumos agrícolas y productos necesarios, tienen como los más grandes proveedores los agroservicios que dependen casi al 100% de empresas transnacionales. La accesibilidad a estos insumos dependerá de la cercanía que tengan los productores hacia ellos.

---

[31] Capítulo I, Aspectos Generales sobre la Producción Agrícola en el departamento de Santa Ana, Historia de la agricultura de El Salvador, pág. 2.
[32] Ibíd. Págs.7- 9.
[33]Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura 2012, Plan de Agricultura Familiar, Cadenas Productivas (IICA/PAF/CP), pág. 20.

Maquinaria y servicios para preparación del suelo, que consiste en maquinaria y servicios como subsoladores, rastras, arados, tractores, cosechadoras entre otros, sin embargo, si las parcelas son sin accesibilidad (caminos o entradas angostas) se puede recurrir a las actividades manuales con unos o varios jornales, en el uso de arados de tracción animal, riego con mochilas y otras herramientas los cuales en ausencia de propiedad del productor, existe la opción de rentarlos a proveedores. Para el caso en que se necesite servicios de riego para grandes productores, este servicio es brindado por las empresas "Riegos Modernos" y "Amanco"; en el caso de parcelas de extensiones pequeñas se pueden encontrar los productos de la empresa Agrinter SA de CV empresa del mercado nacional.

Servicios financieros. Las instituciones financieras privadas en los últimos años, han restringido los créditos a las producciones de hortalizas, considerándolas de alto riesgo pero la banca estatal como el Banco de Fomento Agropecuario (BFA), Banco Hipotecario (BH) y Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL), han abierto programas de apoyo a las pequeñas empresas incluyendo en estas las producciones agrícolas.

1.5. Comercialización.[34]

"Se denomina comercio a la actividad socioeconómica consistente en el intercambio de algunos materiales que sean libres en el mercado de compra y venta de bienes y servicios, sea para su uso, para su venta o su transformación"[35]. El comercio se puede realizar por medio de los canales de comercialización, es decir por todos aquellos actores económicos que intervienen para que las producciones lleguen hasta el consumidor final.

Canal de comercialización "es el circuito a través del cual los fabricantes ponen a disposición de los consumidores los productos para que los adquieran. La separación geográfica entre compradores y vendedores y la imposibilidad de situar la fábrica frente al consumidor hacen necesaria la distribución (transporte y comercialización) de bienes y servicios desde su lugar de producción hasta su lugar de utilización o consumo"[36], lo que conlleva costos inmersos por cada movimiento o desplazamiento que se efectué en la distribución de las producciones hasta llegar al consumidor final, lo que se denominan margen de comercialización.

---

[34]La determinación del margen de comercialización no se establecerá en el presente trabajo por la base en que se funda el mismo y por la poca utilidad por lo expuesto.
[35]http://es.wikipedia.org/wiki/Comercio
[36]http://es.wikipedia.org/wiki/Canal_de_distribuci%C3%B3n

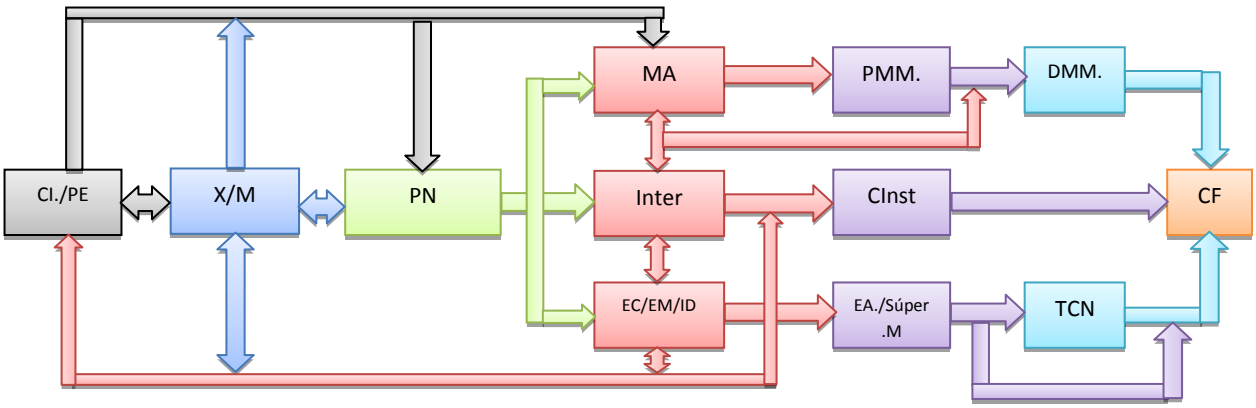
Margen de comercialización en el caso de las hortalizas "es la diferencia entre lo que paga el consumidor y lo que recibe el productor en campo"[37]; El margen de comercialización incluye todos los gastos que se efectúan para agregarle valor al producto, para almacenarlo, acondicionarlo, transportarlo y para ofrecerlo al consumidor y, además, incluye las ganancias de los agentes de transformación, almacenamiento, distribución y comercialización.

Los canales de comercialización están compuestos por todos los actores (intermediarios) que intervienen en la compra, venta y distribución de las hortalizas antes de llegar hasta el consumidor final (iniciando con el primer intermediario que le compra a los productores), diferenciándose entre ellos por la actividad económica o forma de intervención que hacen estos intermediarios al canal de comercialización; en adelante se utilizaran las abreviaturas de los nombres de los actores que aparecen en el cuadro 1 y por la posición de cercanía en venta al comprador o usuario final; entre los que se encuentran normalmente al mayorista y detallista (ver figura 2), pero puede incluir a distribuidores, acopiador, sucursales propias, cadenas de supermercados, importadores o si los productos son destinados al extranjero o al exportador (ver figura 3).

Figura 2. Canal de Comercialización Nacional y Simplificado.

Fuente: Elaboración propia.

Figura 3. Canal de Comercialización con el Exterior, Actores que Intervienen.



Fuente: Elaboración propia

[37] Gómez Cruz, Manuel Ángel, (Noviembre 2004), Márgenes y Costos de Comercialización, aspectos conceptuales, Universidad Autónoma de Chapingo; Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y la Agricultura Mundial (CIESTAAM).

En el siguiente cuadro aparecen los actores del canal de comercialización

Cuadro 1. Actores del canal de comercialización del Rubro Hortalizas.

Actores de Compra y Venta	Siglas o Abreviación
Consumidor Internacionales/Productores Extranjeros	C.I./P.E.
Exportación/Importador	X/M
Productor Nacional	P.N.
Mayorista	Ma.
Intermediario	Inter.
Empresas Comercializadoras/Empacadoras/Industria	E.C./E.M./I.D.
Proveedores de Mercados Municipales	P.M.M.
Clientes Institucionales	C.Inst.
Empresas Alimenticias/Supermercados	E.A./SúperM.
Detallistas en Mercados Municipales	D.M.M.
Tiendas de Consumo Nacional	T.C.N.
Servicio de Transporte	S.T.
Consumidor Final	C.F.

Fuente: Elaboración propia.

El Productor Nacional (PN), vende la mayor parte de la producción a los intermediarios o las empresas comercializadoras/empacadoras/industria (EC/EM/ID) quienes procesan o empacan los productos, si el productor dispone de medios de transporte vende su productos hasta el lugar de comercio de los mayoristas; algunos productores nacionales compran productos al exterior en ocasiones para cumplir con cuotas de mercados internas.

Los Mayoristas (Ma), están constituidos por aquellos comerciantes que se abastecen tanto de productores nacionales como del exterior, y que ponen sus productos a disposición de Intermediarios, proveedores de mercados municipales (PMM) y detallistas en mercados municipales(DMM) a nivel nacional son "mercados" de gran envergadura que tramitan con muchos intermediarios que a pesar que compran unidades mínimas consumen casi en su totalidad los productos entrantes diariamente, por ejemplo, los dos principales mercados Mayoristas a nivel local: La Tiendona y el Mercado Central.

Los PMM es una especie de acopiador o proveedor que en su mayor parte son propietarios de sus medios de trasporte, pero que, en ocasiones intervienen los servicios de transporte(ST)

Intermediario, son empresas que se proveen directamente de las parcelas del PN para vender las hortalizas a los Ma y DMM que en algunas ocasiones abastecen a las EC/EM/ID y por lo general son

propietarios de su medio de transporte. Los Intermediarios. compran a mayoristas para vender o distribuir a clientes institucionales (previo gane de licitación) a granel o empacados (de las EC/EM/ID)

Compradores. Institucionales (CI.), son cadenas de restaurantes, hoteles, hospitales, escuelas, cárceles e instituciones públicas, que se abastecen de los Intermediarios. Solo que los restaurantes y hoteles lo hacen también de las EC/EM/ID y del sector exterior.

Las EC/E/ID, proveen de alimentos semi-procesados (empacados) y procesados a las empresas alimenticias/supermercados (EA/Súper.M,) restaurantes y hoteles; éstas empresas compran las hortalizas a granel a P.N. y productores extranjeros (PE), para ello intervienen los ST y mayoristas o lo hacen directamente.

Los EA/Súper.M., son empresas que se proveen del sector exterior, así como de las EC/EM/ID, y que distribuyen sus productos a tiendas de consumo nacional como sucursales de los supermercados o tiendas nacionales al detalle y a los CF. interviene el ST

Los DMM, son vendedores en mercados municipales o pequeños puestos del mercado informal que se encargan de la última fase de comercialización la cual es directa hacia el consumidor final, estos proveedores de los productos hortícolas carecen de un registro formal, por lo que la presentación del producto varía desde bolsas hasta cajas, cestas o pequeños contenedores de madera siempre a granel para vender el producto, los DMM se abastecen de los Ma.o de los intermediarios, juega un papel importante el ST, ya que la mayoría de estos vendedores no poseen medio de transporte.

Tiendas de consumo nacional (TCN), son pequeñas empresas que venden los productos al detalle, una parte de estas están legalmente registradas, es el caso de pequeñas tiendas comerciales que venden productos agrícola, mini-súper o en su mayoría tiendas de ciudad diferentes a mercados nacionales y regionales y de DMM; son abastecidos por los EA/Súper.M.tal y como se aprecia en el siguiente cuadro

Cuadro 2. Grupo de Supermercados en Territorio Nacional.

Propietario	Supermercados	Tiendas Actuales	Nuevas tiendas 2012-2013 (estimado)
Calleja, S.A	Selectos	73	5
	De Todo	2	0
	Selectos Market	13	4
Tiendas Wal-Mart	Walmart Supercenter	2	2
	Despensa de Don Juan	25	0
	Despensa Familiar	51	2
	Maxi Despensa	2	1
Grupo SACA	Supermercados Europa	5	2
Joint Venture	Price Smart	2	0
Total		**175**	**16**

Fuente: USDA Foreign Service. GainReport, Exporter Guide Annual, El Salvador 2012.

Consumidor Final, es el último actor económico en la cadena de comercialización de las hortalizas, que es abastecido por los D.M.M, EA/SúperM., CInst. y TCN; cabe aclarar que hay dos tipos de C.F. los que pagan directamente la mercadería y aquellos que no, por ser productos proveniente del sector público.

Importador, son empresas o personas naturales que compran las hortalizas fuera del territorio nacional, ya sean frescos o congelados, empacados o sin empaque y que venden los productos a los productores, mayoristas, las EC/EM/ID, hoteles, EA/SúperM. y CInst., con intervención de los ST en la mayoría de los casos.

Exportador, son personas naturales o empresas que se dedican a la venta de productos hortícolas al exterior del país. Cuando el exportador no es el productor, estos compran la mercadería a productores nacionales, y si éstas están procesadas o empacadas, a las E.C./E.M./I.D; "en el país opera una empresa que funciona como zona franca, la cual se inició en la producción de tomate para exportación pero que actualmente está exportando Chile a mercados externos. Posee sus instalaciones en Jurisdicción de San Pablo Tacachico y opera 40 hectáreas de invernaderos con tecnología de punta"[38]

1.6. Uso de los Factores productivos.

Para el caso del rubro hortalizas los factores productivos que son necesarios para la producción son el factor tierra, recurso agua, mano de obra y los bienes de capital.

[38] Ibíd. pág. 31.

El factor tierra es el más importante en el cultivo de las hortalizas, por ser el que más se emplea en el proceso de producción. En dicho factor se encuentra lo que conocemos como el suelo,[39] en el cual se desarrolla la hortaliza en un tiempo determinado. El suelo comprende ciertas características que afectan el cultivo de las hortalizas, entre estos están: *La extensión*, *Composición y Calidad del suelo.*

En cuanto a la composición esta es determinante en la producción de las hortalizas y cualquier cultivo. Sin embargo, para este cultivo los suelos arenosos en climas áridos con buena porosidad son los ideales, pero es necesario agregar fertilizantes debido a que los requerimientos de nutrimentos no se satisfacen.

A continuación se presenta en el cuadro 3, los componentes que constituyen el suelo, que determina una producción factible de hortalizas.[40]

Cuadro 3. Componentes del Suelo.

Material mineral	Es importante debido que provee el sustento de la las raíces y nutrimentos a la planta. Define la textura del suelo y nos determina como manejar el suelo.
Materia orgánica	Provee de nutrimentos, ayuda con el intercambio de iones y mejora las propiedades físicas, biológicas y químicas del suelo.
Aire	Abastece oxígeno requerido para la planta y microorganismos.
Agua	Abastece a las raíces el agua indispensable para las plantas. Un exceso provoca asfixia de raíces y a la vez estimula la presencia de enfermedades del suelo.
Microflora	Mejora el intercambio iónico, mejora propiedades físicas y químicas del suelo, incrementa disponibilidad de nutrimentos al incrementar velocidad de descomposición del material madre del suelo. En caso de bacterias con sinergia (nitrógeno) hace que haya mayor disponibilidad de nitrógeno.

Fuente: Elaboración propia. En base a información de Wikipedia

La calidad tiene una gran influencia como medio de crecimiento. Para mantener la calidad ambiental y proveer sanidad a las plantas se encuentran algunos elementos o propiedades muy importantes que son los que permiten identificar la calidad del suelo, estas propiedades son:[41]Físicas, como tipo y tamaño de partículas del suelo, estructura de los agregados de las partículas y el tipo y cantidad de materia orgánica en el suelo; Químicas, como las sustancias que pueden contribuir al

[39]Según Wikipedia, es la parte superficial de la corteza terrestre, biológicamente activa, que tiende a desarrollarse en la superficie de las rocas emergidas por la influencia de la intemperie y de los seres vivos.
[40] Ibídem.
[41] Ibídem.

desarrollo de las hortalizas; y Biológicas, como entidades que puedan contribuir al desarrollo de las plantas, así como las mismas hortalizas.

En el cuadro 4 se detallan las propiedades del suelo mencionadas anteriormente y sus componentes, tomando en cuenta todas las características mencionadas anteriormente puede llegar a optimizarse la producción de una determinada hortaliza para que esta tenga las cualidades esperadas.

Cuadro 4. Las Propiedades del Suelo y sus Componentes.

Físicas	Químicas	Biológicas
Textura del suelo.	PH.	Población microbiana de carbón.
Densidad del suelo	Conductividad eléctrica	Lombrices.
Velocidad de infiltración del agua.	Capacidad de intercambio catiónico.	Encimas.
Estabilidad de agregados.	Porcentajes de materias orgánicas.	Supresión de enfermedades.
Capacidad de retención de agua.	Nitrógeno total y disponible. Potasio intercambiable. Calcio intercambiable.	Cultivo de hortalizas.

Fuente: Elaboración propia. en base a información de Wikipedia

1.7. Barreras Arancelarias y No Arancelarias.

A pesar de que con un tratado comercial se pretende la apertura de mercados, existen sin embargo, una serie de restricciones impuesta por cada uno de los miembros para salvaguardar el interés nacional; estas restricciones pueden ser de carácter arancelarias y no arancelarias.

Las Barreras Arancelarias, a pesar de la presencia del libre comercio y la globalización, es una práctica muy acentuada en todos los países del mundo. Una Barrera Arancelaria es el impuesto o derecho aduanero que se cobra sobre las mercancías que ingresan de forma definitiva a un país. El objetivo principal, es impedir o regular la importación de ciertas mercancías, ya sea para equilibrar la balanza comercial o para proteger la producción nacional y por otro lado incrementar el intercambio entre un grupo de países. Bajo esta definición, un Arancel es un impuesto aplicado a los bienes importados de una nación.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) reconoce solamente tres clases de aranceles los cuales son:[42]

[42]Capítulo VI Barreras arancelarias y otros impuestos al comercio exterior, nº56, pag.100

• *Ad valorem*: conocido también como arancel de valor agregado y se calcula sobre el valor de un producto CIF.

• *Específico:* se fija en términos monetarios por unidad de medida, independientemente del valor de la mercancía.

• *Mixto*: es una combinación de los anteriores.

También hay otros tipos de arancel que por su naturaleza y aplicación se pueden dividir de la siguiente manera:

Arancel Aduanero: Es la lista oficial de mercancías, donde se encuentran estructuradas de manera ordenada conteniendo los derechos arancelarios a cada producto que puede ser objeto de una operación de carácter comercial.[43]

Arancel convencional: Es la tarifa arancelaria determinada como consecuencia de tratados bilaterales o multilaterales, con la finalidad de incrementar el comercio internacional entre países firmantes.

Arancel de Exportación: Este tipo de arancel es el menos empleado por los países, ya que determina un derecho arancelario para los productos exportados el cual podría no permitir ser más competitivas a las mercancías de exportación.

Arancel de Importación: Este es utilizado por todos los países, su finalidad es gravar solamente a las mercancías que el país importa en un territorio aduanero.

*Arancel de Valoración: E*s el sistema de tributación de las mercancías según su valor, tipo arancel ad-valorem, es decir, aquel en que tributa más el artículo de mayor valor, por lo tanto, es el sistema con mayor justicia tributaria.

Arancel Diferencial: Sistema tarifario cuyo fin principal es otorgar ventajas preferenciales a los países que forman parte de un Acuerdo y tal preferencia se traduce en una verdadera discriminación contra cierta mercancía o determinados países.

---

[43]Entiéndase arancel o gravamen percibido en la frontera sobre mercancías que van de un territorio aduanero a otro que puede ser ad-valorem o específico.

Arancel Externo Común: Es el arancel regional que se crea para regir dentro de un espacio económico denominado, generalmente se da en la Unión Aduanera en función de las relaciones entre los países que están dentro del Acuerdo para ser aplicado a las mercancías provenientes de terceros países.

Arancel General: Son los establecidos en el Arancel de Aduanas, a menudo denominados también derechos generales. Todos los países de los derechos de Nación más Favorecida (NMF) como derechos generales, excepto Cuba que aplica el arancel general, más alto que el arancel NMF, a las importaciones originarias de países no Miembros de la O.M.C. y con los que Cuba no tiene acuerdos comerciales firmados

Arancel NMF: Son los aranceles aplicados por los Miembros de la OMC en virtud del principio de no discriminación. En el cual, un país no debe discriminar a sus países socios comerciales sino que debe darles por igual la condición de "NMF"

Barreras No Arancelarias.se constituyen igualmente como un obstáculo al comercio y se utilizan principalmente para proteger a la industria local, de nuevos competidores.

Entre las principales Barreras No Arancelarias tenemos:[44]

- Licencias previas de importación: implican un permiso del Gobierno para autorizar la importación del producto.
- Cuotas o contingentes arancelarios: restringen la cantidad de productos que pueden ingresar al país.
- Barreras técnicas: son requisitos específicos que deben cumplir los productos para ingresar demostrables con inspecciones o certificaciones.
- Barreras sanitarias y fitosanitarias: son normas relativas a la salud, la seguridad y aplican específicamente a alimentos, productos farmacéuticos y cosméticos.

Uno de los principios fundamentales de la OMC es que la protección de las ramas de producción nacionales debe prestarse por medio de aranceles y no mediante el establecimiento de restricciones cuantitativas y otras medidas no arancelarias de restricción de las importaciones. Si bien la reducción o supresión de los aranceles se realiza mediante compromisos específicos, las medidas no arancelarias se rigen elaborando normas y disciplinas que limiten el efecto restrictivo del comercio.

---

[44]Valle internacional, Oficina para el aprovechamiento del TLC, barreras arancelarias y no arancelarias. Ver en: http://valleinternacional.com/estrategias-de-la-internacionalizacion/conozca-mas-sobre-negocios-internacionales/que-se-negocia-en-un-tlc/barreras-arancelarias-y-no-arancelarias/

1.8. Competitividad, Posicionamiento y Dinamismo Comercial.

La Importancia del Posicionamiento y Dinamismo Comercial denota el patrón de comercio de un país teniendo en cuenta los diversos tipos de empresas y sectores involucrados en el comercio internacional; y como estos pueden emplear los patrones de comercio por medio de la competitividad.

Mediante un TLC la competitividad se puede ampliar a nuevos mercados, cuando los países abren sus puertas al comercio exterior y elimina las barreras comerciales que existen con otros países, situación que genera grandes expectativas en el mundo de los negocios, dando la oportunidad de que las empresas de una nación salgan a la conquista de esos nuevos mercados.

Se entenderá por *Posicionamiento Comercial* de los productos como el nivel de internacionalización de una economía o país que lo define, es decir, el lugar que ocupa en relación de los productos de la competencia en cuanto a la ampliación del mercado generado por las exportaciones e importaciones de los productos frente a los de otro país por medio de un ranking de posición. El Posicionamiento se puede definir también como la imagen de un producto en relación con productos que compiten directamente con él.[45]

El *Dinamismo Comercial* mide las ventajas y desventajas que tienen los productos de un país en los intercambios comerciales con otros países y el grado de importancia de un producto dentro de las exportaciones de un mercado a otro mercado.[46]

La *Competitividad* de forma agregada es la capacidad que tiene un país para obtener y mantener ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico.[47]

2. Marco Normativo Jurídico.

En este apartado destaca el sustento teórico de un marco jurídico vigente que afecta al contexto del comercio exterior del país y en esencial al rubro hortalizas, para ello se toman los artículos, normas y

---

[45]Kotler Philip y Armstrong Gary, Fundamentos de Marketing, PEARSON, sexta edición, México, 2003, pág. 5.
[46]Duran José E, Álvarez Mariano, "Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial; Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)", Todos los derechos reservados Impreso en Naciones Unidas Santiago de Chile, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos, 2008, págs. 23 y 24.
[47]Porter Michael, "Ventajas Competitivas". Ver en :
http://www.itson.mx/micrositios/pimpiie/Documents/ventaja%20competitiva.pdf

conceptos que se encuentran en el documento del TLC CAFTA-DR; así como también las diferentes leyes y reglamentos de la Dirección General de Aduanas. El conocimiento de estos permite identificar la situación en que se encuentra el rubro hortalizas para hacer efectiva sus transacciones en los mercados internacionales.

1.9. Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centro América y República Dominicana (CAFTA-DR).

El CAFTA-DR (por sus siglas en inglés) es un tratado con el que se busca la creación de una zona de libre comercio entre los países centroamericanos, República Dominicana y Estados Unidos; de tal forma que haya una mayor facilidad para el flujo comercial. Con el tratado se eliminan o se disminuyen los aranceles o impuestos a la entrada de productos de los otros países firmantes; aunque también se incluyen temas del ámbito laboral, medioambiental, derechos de autor, marcas y patentes, inversiones extranjeras, entre otros.

El CAFTA-DR consta de dos partes que se dividen en veintidós capítulos y estos a su vez en artículos. Una de ellas hace referencia a todas aquellas normas que regulan el comercio entre los países firmantes; la otra parte consiste en el compromiso de los países de la eliminación de forma gradual de los impuestos y todas aquellas trabas al comercio de bienes y servicios entre los países socios.

El CAFTA-DR constituye para los países firmantes un marco regulatorio, donde se establecen reglas y normas que regularán el comercio de bienes y servicios entre dichos países. De forma sucinta se describen a continuación algunas de estas reglas y normas más relevantes, algunas de ellas son de carácter general para el intercambio de bienes y servicios y otras específicas para ciertos sectores de la economía.

- *Establecimiento de una Zona de Libre comercio (ZLC)*

Establecimiento de una ZLC Comercio entre los países firmantes a partir de lo dispuesto en el Artículo XXIV del *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.*De acuerdo a este artículo los países contratantes buscaran aumentar la libertad del comercio entre ellos, estableciendo acuerdos encaminados a lograr una integración mayor de sus economías. La creación de una ZLC debe tener como objetivo primordial el de facilitar el comercio y el de eliminar todos aquellos obstáculos para los países firmantes.

- *Trato Nacional (TN)*

De conformidad al Artículo 3.2 del texto del CAFTA-DR, un país firmante deberá otorgar un Trato Nacional a los demás países firmantes de acuerdo al artículo III del GATT de 1994, donde se establece que los productos importados de otro país contratante no serán sujetos de impuestos u otras cargas interiores superiores a los aplicados a los productos nacionales similares. De igual manera los productos importados no deberán recibir un trato menos favorable que el que se le da a los productos de origen nacional, esto incluye leyes y reglamentos en lo relacionado a la venta, compra, transporte y distribución de mercancías.

- *Desgravación Arancelaria*

El artículo 3.3 del texto oficial del CAFTA-DR establece que los países contratantes no podrán incrementar un arancel ya existente (a no ser que sea autorizado por el Órgano de Solución de Controversias de la OMC o después de una reducción unilateral; aunque esta salvedad solo es entre países Centroamericanos y República Dominicana) ni adoptar uno nuevo sobre una mercancía originaria; también cada país eliminará progresivamente los aranceles.

En el cuadro 5, se muestran las categorías de las mercancías concernientes a esta investigación y la forma en que se hará la desgravación correspondiente a cada categoría.

Cuadro 5. Formas de desgravación arancelaria con el CAFTA-DR.[48].

Categoría	Forma de desgravación.
A	Para mercancías que no sean textiles o del vestido serán eliminados al entrar en vigencia el tratado.
B	Los aranceles sobre las mercancías incluidas en las fracciones de la categoría B, serán eliminados en cinco etapas anuales iguales, comenzando en la fecha de entrada en vigor del Tratado y tales mercancías quedarán libres de aranceles a partir del 1 de enero del año cinco.
D	Los aranceles aduaneros sobre las mercancías incluidas en las fracciones de la categoría D, serán eliminados en 15 etapas anuales iguales, comenzando en la fecha de entrada en vigor del Tratado y dichas mercancías quedarán libres de aranceles a partir del 1 de enero del año 15.
N	Los aranceles sobre las mercancías originarias incluidas en las disposiciones de la categoría de desgravación N, serán eliminados en 12 etapas anuales iguales a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado y dichas mercancías quedarán libres de aranceles a partir del 1 de enero del año 12.

Fuente: Elaboración propia, en base a documento oficial CAFTA-DR, Anexo 3.3 del Capítulo 3.

[48]CAFTA-DR, Capitulo 3, Anexo 3.3, pág. 28 y Anexo: Notas Generales. Lista Arancelaria de la República de El Salvador.

De acuerdo al cuadro 5, se hacen los cálculos para cada uno de los productos atinentes a esta investigación, con su respectiva categoría y arancel base del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC). Los productos son: chile verde o dulce, loroco, melón, okra, sandia, cebolla blanca, maíz dulce, papa, repollo y tomate. En el Cuadro 6 se presentan la descripción por producto de acuerdo a su código, desgravación arancelaria y el arancel para el año 2011.

En el cuadro 6, se detalla la forma de desgravación para las 10 hortalizas consideradas en esta investigación, todas con un arancel base del 15%. Para el caso del melón, sandía y maíz dulce, que corresponden a la categoría A, la desgravación se hizo de forma inmediata una vez entró en vigencia el tratado, por lo tanto su arancel desde el año 2006 es de 0%. Los productos como el loroco, okra y repollo, corresponden a la categoría B, los cuales tienen un plazo de 5 años de desgravación, lo cual implica que estuvo libre de arancel a partir del año 2010.

Cuadro 6. Código y Desgravación Arancelaria de los Productos Seleccionados según SAC.

Producto	Arancel Base en %	Categoría	Años de desgravación	Desgravación por año (%)	Arancel al año 2011 (%)
Chile dulce	15	D	15	1	9
Loroco	15	B	5	3	0
Melón	15	A	Inmediato(0 años)	0	0
Okra	15	B	5	3	0
Sandia	15	A	Inmediato(0 años)	0	0
Cebolla blanca	15	N	12	1.25	7.5
Maíz dulce	15	A	Inmediato(0 años)	0	0
Papa fresca o congelada	15	N	12	1.25	7.5
Repollo	15	B	5	3	0
Tomate	15	N	12	1.25	7.5

Fuente: Elaboración propia, en base al Sistema Arancelario Centroamericano (SAC).

El chile dulce se encuentra en la categoría D, el cual tiene un plazo de 15 años de desgravación, de acuerdo a la categoría, la desgravación se hará en etapas iguales, es decir una reducción del 1% anual. Al año 2011 el arancel se encontraba al 9%, quedando libre de aranceles hasta el 2020.

La cebolla blanca, papa fresca o congelada y el tomate son hortalizas pertenecientes a la categoría N, la cual tiene un plazo de desgravación arancelaria de 12 años, que se harán en etapas anuales iguales, es decir una disminución de 1.25% anual. Para el 2011 el arancel era de 7.5%; dichos productos quedaran libre de arancel en el año 2017.

La razón por la cual hay un plazo de desgravación arancelaria diferenciado por productos, se debe a la asimetría que existe entre la economía de los países firmantes. Este plazo funciona como un mecanismo que permite a la economía nacional abrirse al comercio de una forma paulatina de tal forma que el impacto no sea de manera brusca y que afecta de manera negativa a sectores de la economía. La desgravación arancelaria en productos específicos como la cebolla, papa y tomate que tienen 12 años de desgravación y el chile con un plazo de 15 años, obedece a políticas de protección interna de dichos productos.

Los países centroamericanos darán un tratamiento libre de aranceles a República Dominicana, y viceversa, éste país otorgará un tratamiento libre de aranceles a los países centroamericanos,[49] salvo algunas excepciones en algunos productos establecidos, se podrá aplicar un arancel de hasta un 15% *ad-valorem*. Sin embargo se establece una excepción al trato arancelario preferencial para 30 mercancías,[50] dentro de estos productos se incluyen dos de los que pertenecen al rubro hortalizas, estos son: cebolla y ajos.

- *Medidas no arancelarias.*

En cuanto a las medidas no arancelarias, ningún país firmante podrá imponer algún tipo de restricción o prohibiciones a las exportaciones hacia países socios ni a las importaciones provenientes de estos, salvo algunos aspectos contemplados en el artículo XI del GATT de 1994, el cual establece algunas situaciones bajo las cuales una parte puede establecer una prohibición o restricción a las exportaciones, por ejemplo si esta se hace de forma temporal, con el propósito de "prevenir o remediar una escasez aguda de productos alimenticios o de otros productos esenciales" para el país exportador; o cuando "son necesarias para la aplicación de normas o reglamentaciones sobre la clasificación, el control de la calidad o la comercialización de productos destinados al comercio internacional".

Para el caso de las restricciones a las importaciones se pueden hacer solamente que sean de un producto agrícola o pesquero que sean necesarias para la aplicación de medidas de carácter gubernamental con las cuales se busque "restringir la cantidad del producto nacional similar que pueda ser comercializada o producida o, de no haber producción nacional importante del producto similar, de un producto nacional que pueda ser substituido directamente por el producto importado; o eliminar un sobrante temporal del producto nacional similar poniendo este sobrante a la disposición de ciertos grupos

[49] Cfr. CAFTA-DR, Anexo 3.3
[50] Ibíd. Anexo 3, Apéndice 3.3.6.4

de consumidores del país, gratuitamente o a precios inferiores a los corrientes en el mercado"[51]. Salvo a estas excepciones, ningún país firmante podrá imponer alguna restricción a las importaciones o exportaciones.

- *Impuestos a la Exportación.*

Ningún país firmante podrá a partir de la entrada en vigor del tratado, crear o mantener impuesto, gravamen u otro tipo de carga a las exportaciones hacia países socios, a excepción de Costa Rica con los productos: banano, café y carne. Dicha salvedad está relacionada ya que esos productos para Costa Rica son estratégicos, para la implementación de políticas de carácter fiscal encaminadas a fomentar la actividad económica del país.

Históricamente la aplicación de impuestos a la exportación ha sido establecida por ley desde el año de 1961 para el caso del café, 1974 para el banano y 1978 para la carne. El impuesto a la exportación de banano es dirigido a los productores bananeros como una forma de compensación de precios.[52] El impuesto a la exportación del café es destinado a financiar el mantenimiento y administración del Instituto del café oro de Costa Rica;[53]mientras que el impuesto a la carne es dirigido para equipo de refrigeración y acondicionamiento destinados para el consumo nacional.[54]

- *Contingentes del Sector Agropecuario.*[55]

Para el sector agropecuario se establecen los contingentes arancelarios (que es un volumen definido de importación de productos agropecuarios que gozan de un trato arancelario especial, ya sea un arancel de 0% a las importaciones realizadas dentro de ese volumen o un arancel más bajo que el arancel fijado como máximo para el resto de importaciones fuera de este volumen)[56] para algunos productos que permiten proteger la industria nacional; en cuanto al rubro hortalizas que es lo que nos interesa en esta investigación, en la lista de contingentes no se detalla ninguna de las mercancías pertenecientes al rubro

[51]GATT de 1947, Articulo XI, págs. 520-521.
[52] Ley número 5515 del 19 de abril de 1974, Costa Rica.
[53] Ley número 2762 del 21 de junio de 1961, Costa Rica
[54] Ley número 6247 del 02 de mayo de 1978, Costa Rica
[55] Ministerio de Economía, República de El Salvador. Contingentes a: Granos Básicos (arroz blanco procesado, maíz blanco y amarillo y sorgo), Carnes comestibles (pollo, bovino y cerdo) y lácteos. Ver en: http://www.minec.gob.sv/index.php?option=com_phocadownload&view=category&id=42:contingentes&Itemid=63
[56]Ibídem

Los contingentes arancelarios de importación se constituyen en una importante herramienta para que los Gobiernos lograran garantizar, durante algunos años (período de transición), la protección arancelaria que antes de las negociaciones tenían ciertos productos, abriendo al mismo tiempo una ventana a la competencia (nivel de acceso mínimo al mercado), mediante la fijación de contingentes arancelarios de productos con aranceles preferenciales. Los Contingentes Agropecuarios bajo el CAFTA-DR que tiene El Salvador giran en torno a los granos básicos, carnes comestibles y lácteos. En ese sentido se inscriben los contingentes negociados dentro del CAFTA-DR.[57]

- *Subsidios a las Exportaciones Agrícolas.*

Uno de los acuerdos que se tomaron bajo el tratado es la eliminación por parte de los países de los subsidios a las exportaciones de productos agrícolas, convirtiéndose este en un objetivo de los países socios.

El CAFTA-DR ejecuta la aplicación reciproca de compromisos de liberalización y apertura externa, desmantelando progresivamente o restringiendo algunas medidas (aranceles, cuotas de importación y subsidios a la exportación) que hacen un tratamiento diferenciado (más exigente o menos favorable) a los bienes o empresas extranjeras respecto de las locales. "Sin embargo, los TLC dejan que los países desarrollados mantengan sus medidas técnicas, sanitarias y fitosanitarias y subsidios a la producción"[58].

No obstante es atinente para todos los países firmantes cumplir con lo establecido en el artículo 3.14 del capítulo 3 del CAFTA-DR que literalmente dice "Las Partes comparten el objetivo de la eliminación multilateral de los subsidios a las exportaciones para las mercancías agrícolas y trabajaran juntas hacia un acuerdo en el marco de la OMC para eliminar esos subsidios y prevenir su reintroducción de cualquier manera."

- *Medidas de Salvaguardia Agrícola.*

Las salvaguardas son medidas temporales de regulación que un país adopta para las importaciones, como resultado de un proceso en la apertura de mercados, en donde un sector de la producción nacional se encuentra dañado o puede ser gravemente dañado, ante la competencia del

[57] http://otcasea.gob.do/?p=1783
[58]Roberto Góchez Sevilla, Evolución de los flujos comerciales de El Salvador (ES) – Estados Unidos (EE.UU.) antes y después del CAFTA, 2008 pág. 2

mercado interno frente a incrementos masivos de importaciones de productos similares o competidores provenientes del exterior.

Su objetivo principal es impedir temporalmente las importaciones, (para este caso a productos agrícolas) y con ello la presión de competencia leal de productos del exterior internamente con la finalidad de dar un periodo de gracia a las industrias nacionales y facilitar su proceso de inserción a las nuevas condiciones.

Para el caso de los países contratantes del CAFTA-DR podrán aplicar una salvaguardia en casos en los que hubiere daños a la industria nacional de un país.

La Salvaguardia agrícola está establecida como "un porcentaje del contingente arancelario aplicable; el nivel de activación en cualquier año será determinado multiplicando la cantidad dentro de la cuota para esa mercancía en ese año, por el porcentaje correspondiente"[59]. Sin embargo en la lista de El Salvador solamente figura uno de los productos atinentes a la investigación, que son los frijoles; caso contrario para otros países centroamericanos, como Costa Rica que tiene medidas de Salvaguardia agrícola para hortalizas como: tomates, zanahorias, chile dulce y papas; República Dominicana para frijoles, papas frescas, cebollas y ajos; Guatemala para frijoles enteros, pimientos y tomates frescos; Honduras solamente para cebollas y Nicaragua tiene para cebollas y frijoles.

Las Salvaguarda agrícola especiales podrán ser aplicada durante el programa de desgravación y se activa de manera automática al momento en que las importaciones exceden un determinado porcentaje de la cuota negociada para productos específicos, entre los que figuran los productos agrícolas sensibles tales como: cárnicos de cerdo, lácteos, aceites, fructuosa, arroz y aves. Esta Salvaguardia agrícola especial es de aplicación unilateral; solo Centroamérica la puede aplicar para proteger a sus sectores.[60]

Para los productos de hortalizas no se establecen Salvaguardia alguna a excepción de los frijoles para el caso salvadoreño, a pesar que este producto se encuentra en el sistema de preferencias otorgado por Estados Unidos para los países de la Cuenca del Caribe, que establece que los productos dentro de

[59]Ibíd. Capítulo 3, Anexo 3.15.
[60]www.sece.oas.org. Pág. 8. Ver en:
http://www.sice.oas.org/TPD/USA_CAFTA/Studies/SLVDocExpl_s.pdf

esta iniciativa gozarán de acceso libre al mercado estadunidense de forma permanente, tales como: Loroco, okra, chufles, espinacas y frijoles.[61]

- *Exclusiones.*

Se refieren a la decisión de un país de excluir a un sector o rama de la economía en virtud del carácter estratégico que dicho sector o rama tiene para la economía.

Los tribunales de la OMC son los encargados de manejar las controversias que surjan por las violaciones a las normativas por el uso de estos beneficios que muchas veces son las empresas privadas que hacen uso de esto.

La razón por la que existen exclusiones es porque la competencia sin aranceles puede llegar a perjudicar y hacer quebrar a los productores nacionales de sectores económicos de un país y generar crisis de empleo, cierre de empresas, disminución de exportaciones, etc. por otro lado también porque es una rama o sector que genera empleos sustanciales para la economía o porque demanda una gran cantidad de bienes intermedios de muchos otros sectores de la economía nacional y por tanto tiene un efecto cascada sobre la economía

- *Reglas de Origen.*

Estas Reglas son los requisitos mínimos de fabricación, contenido o elaboración que debe cumplir un producto para ser considerado como originario del país exportador, es decir, para que el producto tenga derecho a los beneficios del tratado.

En el capítulo cuatro del CAFTA-DR se establecen las Reglas de Origen para las mercancías. De acuerdo a estas, las hortalizas figuran como mercancías obtenidas en su totalidad o producidas enteramente en el territorio de un país, como plantas y productos de plantas cosechados o recolectados en el territorio de una o más de las Partes;[62] por lo tanto son originarias de las Partes donde se producen.

- *Medidas Sanitarias o Fitosanitarias.*

El CAFTA-DR toma como medidas Sanitarias y Fitosanitarias las que se establecen en el Acuerdo Sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (Acuerdo MSF) de la OMC.

---

[61]Ibídem págs. 6 y 7.
[62]Ibíd. Capítulo 4, Artículo 4.22: Definiciones. Pág. 4-14

Según el Acuerdo MSF, se definen como todas aquellas medidas encaminadas a "proteger la salud y la vida de los animales o para preservar los vegetales de los riesgos resultantes de la entrada, radicación o propagación de plagas, enfermedades y organismos patógenos o portadores de enfermedades; de la presencia de aditivos, contaminantes, toxinas u organismos patógenos en los productos alimenticios, las bebidas o los piensos; de enfermedades propagadas por animales, vegetales o productos de ellos derivados, o de la entrada, radicación o propagación de plagas; o para prevenir o limitar otros perjuicios en el territorio del miembro resultantes de la entrada, radicación o propagación de plagas"[63].

Las normas, directrices y recomendaciones internacionales, sobre las que se basa el tratamiento de medidas sanitarias y fitosanitarias en cuanto a la inocuidad de los alimentos son las establecidas por la *Comisión del "Codex Alimentarius"* y en materia de preservación de los vegetales, por las normas, directrices y recomendaciones de la *Secretaría de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria*.

- *Medidas Sanitarias y Fitosanitarias establecidas por el "Codex Alimentarius" para las Hortalizas.*

En las normas y reglamentos del "Codex Alimentarius" figuran una serie de códigos de prácticas alimentarias de carácter internacional a los cuales los países contratantes del CAFTA-DR deben someterse. Para el caso de las hortalizas existe el *Código de Prácticas Para el Envasado y Transporte de Frutas y Hortalizas frescas. (CAC/RCP 44-1995).*[64]En este código se establecen las reglas y normas concernientes al transporte de hortalizas, como diseño, estado y método de carga del equipo de transporte; el envasado adecuado para mantener la calidad de los productos al momento de ser transportados y comercializados y los lineamientos para pre-refrigeración. ; en el anexo 2 se presentan las recomendaciones y componentes del *"codex alimentarius"* en la producción e higiene de los productos y algunos casos de hortalizas en estudio

1.10. Leyes Aduaneras.

En El salvador es de mucha importancia el ámbito del comercio internacional, por ello la Dirección General de Aduanas es el órgano superior encargado en materia de aduana.

---

[63]Acuerdo Sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. Anexo A. pág. 87

[64]Codex Alimentarius. Normas Oficiales. Código de Prácticas Para el Envasado y Transporte de Frutas y Hortalizas frescas.
Ver en: http://www.codexalimentarius.org/standards/list-of-standards

Por lo tanto el desarrollo del comercio internacional en general, así como también en especial del rubro hortalizas se ha visto afectado por muchos cambios legales para poder efectuar su transacción transfronteriza, de allí la importancia de las leyes aduaneras y sus reglamentos;[65] para comprender las normas, pasos y las restricciones, las medidas arancelarias y no arancelarias que permiten o no el paso de estos productos a mercados extranjeros, por ello es necesario mencionar las siguientes leyes en materia de comercio exterior que aún tienen vigencia.

Para el año de 1990 se crea la *Ley de Reactivación de las Exportaciones,*[66]la cual tiene por objeto la exportación de bienes y servicios a países fuera de la región centroamericana, con el fin buscando eliminar de forma gradual el sesgo agro exportador que fue generado por la proteccionismo de industrias en la sustitución de importaciones. Según esta ley las personas Naturales, Jurídicas, Nacionales y extranjeras pueden exportar bienes y servicios, para dicha acción se crea el Centro de trámites de Exportación (CENTREX) quien se encargara de la actividad administrativa.

Para el año de 1995 se publica la *Ley de Sanidad Vegetal y Animal* en la búsqueda de la inocuidad de los productos de origen agropecuario, acrecentar su tecnología y riqueza, la seguridad alimentaria y la protección de medio ambiente decreta que el MAG tendrá la competencia de emplear la ley y sus reglamentos y de funciones como por ejemplo:

a) Diagnóstico y vigilancia epidemiológica de plagas y enfermedades control y erradicación.
b) Control cuarentenario de derivados vegetales y animales y equipos.
c) Certificación fitosanitaria y zoosanitarias de áreas, regiones y establecimientos
d) La acreditación fitosanitaria y zoosanitaria y registro de personas naturales y jurídicas para ejecutar acciones fitosanitarias y zoosanitarias de carácter oficial.
e) Desarrollo de programas y campañas de prevención.

En lo que respecta sobre esta ley en específico para el rubro hortalizas se encuentra en el título*II capítulo 1, Diagnostico y la Vigilancia Epidemiológica en Sanidad Vegetal,*[67] donde menciona que el MAG desarrollará acciones para la identificación y diagnostico nivel de campo y de laboratorio sobre plagas y

[65]Es el conjunto de normas relativas a los procesos de importación y exportación, en ella se señala el momento de la causación de los impuestos, de la fecha que determina que documentos deben cumplirse, se habla de los regímenes aduaneros, el momento y el lugar para el pago de las contribuciones, de ciertas facultades de la Autoridad Aduanera y del Ejecutivo entre otras, de los actos antijurídicos de las infracciones y de las sanciones.
[66]Cfr. Ley de Reactivación de las Exportaciones, Diario Oficial 88, Tomo 307, 1990.
[67]Cfr.Ley de Sanidad Vegetal y Animal, Decreto 524, Diario. Oficial 234, Tomo 329, Titulo III, Capítulo I; 1995.

enfermedades que afectan a la producción agrícola (para este caso de estudio, el rubro hortalizas), tendrá las siguientes atribuciones como realizar reconocimiento, registro análisis, supervisión determinación de impacto en la economía y declaración de alerta sobre el tema de sanidad vegetal.

Por lo tanto el MAG registrará los insumos, establecimientos agropecuarios fiscalizando la calidad de los mismo emitiendo sus normas, procedimientos para su registro, importación, fabricación, transporte, exportación, etc. así como también las restricciones y acciones necesarias al incumplimiento de sus normas.[68]

También es de mucha importancia recalcar que el MAG es el ente de acreditación de las medidas Fitosanitarias y Zoosanitarias y para el caso de sanidad vegetal y animal en el cual éste ministerio permite que la evaluación pueda ser realizada en cualquier laboratorio nacional acreditado ante el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.

Por otro lado, entre las normas generales de los trámites aduaneros existe un reglamento que se enfoca a todos los productos en general, entre ellos los productos procedentes del sector agropecuario y en el presente caso del rubro hortalizas, dicho reglamento es *"el Reglamento Centroamericano Sobre medidas y Procedimientos Sanitarios y Fitosanitarios".*

Este reglamento tiene por objeto regular las medidas sanitarias y fitosanitarias que puedan afectar directa o indirectamente el comercio entre los Estados Parte y evitar que se constituyan en barreras innecesarias al comercio, así como desarrollar las disposiciones legales para armonizar gradual y voluntariamente las medidas y procedimientos en materia sanitaria y fitosanitaria en el comercio intrarregional y con terceros países, con el propósito de proteger la salud y la vida humana y de preservar la sanidad de los vegetales, de conformidad en el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (AMSF) de la OMC.

Las medidas dentro de este reglamento no tienen como objeto ser un obstáculo al comercio exterior entre los países partes y estas deben estar basadas en sustentos científicos, análisis de riesgo, no conllevar a una restricción que sobrepase los requeridos, así como una encubierta al comercio; las

[68] Ibíd. Título V Capitulo I.

cuales deben estar basada en medidas, normas, directrices y recomendaciones internacionales eficaces que sean para preservar la salud.[69]

Por lo tanto los Estados Partes tienen la obligación de dar a conocer como equivalentes aquellas medidas sanitarias y fitosanitarias aun cuando difieran de las suyas, siempre que cumplan con requerimientos científicos, por lo tanto si pretenden modificar una medida tiene que darla a conocer antes de entrar en vigor; los Estados Partes tiene el derecho de poder implementar medidas de urgencia por la situación de inocuidad de alimentos de otro país dándola a conocer a los demás Estados, así como los afectados a esta aplicación tiene el derecho de pedir explicaciones y las razones de dicha acción.[70]

Para el caso de los productos de origen animal o vegetal podrán ser objeto de inspección en el país de origen, así como en el destino en sus fronteras a fin de determinar qué plagas y enfermedades se denominarán como cuarentenarias, como la magnitud de las medidas a tomar contra éstas. Los Estados Partes utilizarán procedimientos para determinar los riesgos resultantes de la presencia de aditivos, contaminantes, toxinas u organismos patógenos en los productos alimenticios, las bebidas y los piensos, de conformidad con sus derechos y obligaciones ante la OMC y basándose en las normas, directrices y códigos establecidos por el CODEX ALIMENTARIUS.[71]

En conclusión para poder exportar e importar productos del rubro hortalizas deben cumplir con los requerimientos anteriormente expresados en la ley aduanera, ya que estos son de gran importancia para el comercio ya que buscan que su calidad sea inocua para la salud del consumidor final y así lograr que esto no sea una traba para el comercio exterior; para el caso de las hortalizas el ente principal para sus certificaciones es el MAG con los cuales se puede acreditar su venta a otros mercados fuera del país y ampliar oportunidades a los sectores productores de hortalizas.

---

[69]Reglamento Centroamericano sobre medidas y procedimientos sanitarios y fitosanitarios, Capitulo II, Art. 4 ,2002
[70]Ibíd.Arts. 5-9.
[71] Ibid. Cap. III, Arts.13-16.

CAPÍTULO II. DIAGNÓSTICO DEL SECTOR AGROPECUARIO Y DEL POSICIONAMIENTO Y DINAMISMO COMERCIAL DEL RUBRO HORTALIZAS 1995 – 2011.

En El Salvador el sector agropecuario tiene una gran importancia económica ya que en él se encuentra inmerso varios y rubros que forman parte de la actividad económica comercial, orientada a las necesidades alimenticias de la población en general. Uno de los rubros que cubren dichas actividades comerciales y de alimentación es el rubro hortalizas; ya que dicho rubro demanda recursos para la producción de sus bienes ya sea trabajo, por sus actividades agrícolas como preparación, siembra, recolección, selección entre otros; y en suplir la demanda de alimentos ricos en vitaminas y minerales necesarios para el desarrollo sano de la población.

El presente capitulo consta de tres apartados, el primero trata del diagnóstico del sector agropecuario y sub sector agrícola, el segundo sobre el rubro hortalizas desde un punto de vista de la producción y tecnificación; por último sobre el comercio exterior de las hortalizas, partiendo de los tratados comerciales y su evolución comercial.

2. Diagnóstico del Sector Agropecuario y del Sub-Sector Agrícola.

Estos son de suma importancia para economías como la nuestra y se vuelve necesario desde este punto de vista, el conocer la realidad del pasado para poder comprender en buena medida el comportamiento actual de dicho sector, en base a la recopilación de información en las estadísticas nacionales de tal forma que permita identificar los problemas y alternativas para obtener un mejor resultado.

2.1. El Sector Agropecuario

En los países en vías de desarrollo, el sector agropecuario figura como uno de los sectores de suma importancia para sus economías. El Salvador es un país que en cuanto a la alimentación de la población depende fundamentalmente de productos agropecuarios, especialmente de productos agrícolas. La importancia que juega el sector agropecuario en el sistema económico salvadoreño, destaca el de la alimentación; sus efectos sobre el empleo y la generación de divisas.

En el cuadro 7 se muestra la Producción Interna Bruta (PIB); Producción Agropecuaria (PIBA), Producción Interna Bruta del Subsector Agrícola (PIBAg), Producción Interna Bruta del rubro hortalizas (PIBh), sus tasas de crecimiento y la contribución de estos.

A lo largo de las dos últimas décadas, según las estadísticas del BCR, el PIB muestra tasas de crecimiento positivas a excepción del 2009, en el que cayó en un 3.13%. Por su parte el sector agropecuario ha presentado un comportamiento fluctuante, con tasas de crecimiento positivas y negativas. El PIB para los años 1990 al 2008 tiende a crecer, luego muestra una caída para el año 2009 recuperándose de nuevo en los siguientes años, en comparación PIBA que muestra más o menos una tendencia oscilante presentándose una reducción en el periodo desde 1997 al 2005 y por último tomando una tendencia similar al PIB en los siguientes años. Para una mejor apreciación del fenómeno, se muestra en el gráfico 1 el PIB y la PIBA a precios constantes de 1990 para el periodo 1990-2011

El comportamiento que ha tenido el sector agropecuario, comparado con la producción total, se ha mantenido más o menos constante, y la tendencia muestra que el crecimiento experimentado en el PIB en los últimos 20 años no ha sido producto del dinamismo del sector Agropecuario, sino más bien de los demás sectores de la economía.

Cuadro 7. PIB, PIBA, PIBAg, PIBh, sus tasas de crecimiento y contribuciones para el periodo 1990-2011.

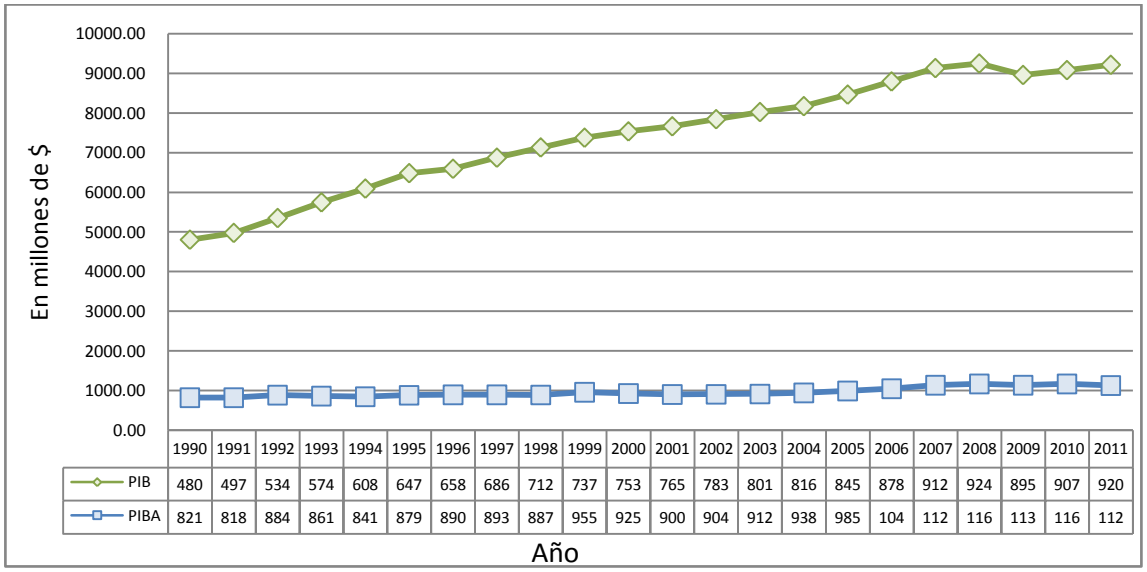
(A precios constantes de 1990)

Años	PIB en millones de $	Tasa de crecimiento de PIB en %	PIBA en millones de $	Tasa de crecimiento de la PIBA en %	Contribución del PIBA al PIB (%)	PIBAg en millones de $	Tasa de crecimiento de la PIBAg en %	Contribución del PIBAg al PIBA (%)	PIB Hortalizas en millones de $	Tasa de crecimiento del PIB hortalizas en %	Contribución del PIB hortalizas al PIBAg (%)
1990	4800.90		821.10		17.10	534.70		65.12	116.1		21.71
1991	4972.50	3.57	818.80	-0.28	16.47	538.20	0.65	65.73	121.6	4.74	22.59
1992	5347.70	7.55	884.60	8.04	16.54	600.70	11.61	67.91	114.1	-6.17	18.99
1993	5741.80	7.37	861.80	-2.58	15.01	587.80	-2.15	68.21	123.6	8.33	21.03
1994	6089.30	6.05	841.30	-2.38	13.82	542.80	-7.66	64.52	136.8	10.68	25.20
1995	6478.70	6.39	879.40	4.53	13.57	566.20	4.31	64.38	144.4	5.56	25.50
1996	6589.20	1.71	890.40	1.25	13.51	576.10	1.75	64.70	151.1	4.64	26.23
1997	6869.00	4.25	893.50	0.35	13.01	568.60	-1.30	63.64	154.9	2.51	27.24
1998	7126.50	3.75	887.30	-0.69	12.45	548.80	-3.48	61.85	157.2	1.48	28.64
1999	7372.30	3.45	955.30	7.66	12.96	608.70	10.91	63.72	161.9	2.99	26.60
2000	7531.00	2.15	925.30	-3.14	12.29	567.10	-6.83	61.29	165.1	1.98	29.11
2001	7659.70	1.71	900.80	-2.65	11.76	543.00	-4.25	60.28	168.4	2.00	31.01
2002	7839.00	2.34	904.40	0.40	11.54	537.60	-0.99	59.44	170.3	1.13	31.68
2003	8019.30	2.30	912.50	0.90	11.38	534.00	-0.67	58.52	174.5	2.47	32.68
2004	8167.70	1.85	938.10	2.81	11.49	544.90	2.04	58.09	178.7	2.41	32.80
2005	8458.70	3.56	985.70	5.07	11.65	574.90	5.51	58.32	204.4	14.38	35.55
2006	8789.60	3.91	1041.60	5.67	11.85	617.50	7.41	59.28	233.8	14.38	37.86
2007	9127.10	3.84	1129.70	8.46	12.38	678.90	9.94	60.10	257.8	10.27	37.97
2008	9243.40	1.27	1164.00	3.04	12.59	702.50	3.48	60.35	283.6	10.01	40.37
2009	8953.80	-3.13	1130.30	-2.90	12.62	663.40	-5.57	58.69	289.2	1.97	43.59
2010	9076.00	1.36	1165.60	3.12	12.84	687.50	3.63	58.98	289.2	0.00	42.07
2011	9209.50	1.47	1121.60	-3.77	12.18	661.40	-3.80	58.97	274.8	-4.98	41.55

Fuente: elaboración propia en base a estadísticas del Banco Central de Reserva

Gráfico 1. PIB y PIBA para el Periodo 1990-2011 a precios constantes de 1990.

(En millones de dólares de Estados Unidos de América).



	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
PIB	480	497	534	574	608	647	658	686	712	737	753	765	783	801	816	845	878	912	924	895	907	920
PIBA	821	818	884	861	841	879	890	893	887	955	925	900	904	912	938	985	104	112	116	113	116	112

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del Banco Central de Reserva

Probablemente las políticas implementadas a lo largo del periodo son las causantes del estancamiento del Sector Agropecuario dificultando su crecimiento y reactivación, se puede mencionar algunas razones:[72]

a) La concentración de inversiones públicas en el área urbana, lo que encarece los costos de actividades económicas en el área rural.
b) Apertura comercial sin considerar las distorsiones que se dan en el mercado internacional.
c) Dificultad del acceso al crédito y disminución de precios relativos.
d) Falta de asistencia técnica e innovación tecnológica que conlleva baja productividad y competitividad.

"Históricamente las políticas agropecuarias han tenido una agenda de múltiples objetivos para responder a la complejidad del desarrollo, pero han tenido recursos muy limitados, cada vez más reducidos y una institucionalidad con menor poder de acción e inversión"[73]

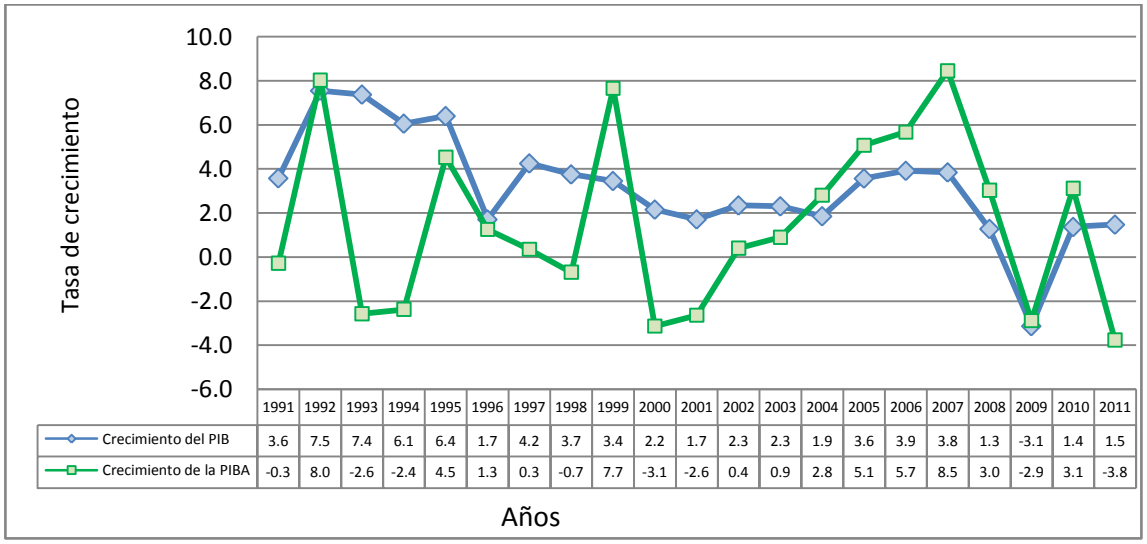
En el gráfico 2, se muestra las tasas de crecimiento del PIB y de la PIBA para los últimos 21 años.

[72]MAG,Plan Estratégico Sectorial 2010-2014 , modernización y ampliación de la base productiva agroalimentaria, 2010 pag.8
[73]Ibídem, MAG

Para el 2009 el PIB cerró con una tasa de crecimiento negativa, contrayéndose en un 3.1% aproximadamente y el PIBA se redujo en 2.9% como resultado de la crisis financiera internacional que afectó la actividad económica de nuestro país. Son tres años en los cuales la tasa de crecimiento de la PIBA fue considerablemente alta, por ejemplo para el año de 1992 creció a una tasa de 8%, para 1999 en un 7.7% y para el 2007 mostró su mayor tasa de crecimiento de las dos últimas décadas, cerrando con un crecimiento de 8.5%.

En las políticas implementadas por el gobierno de nuestro país en lo que se llamó el "Quinquenio del Agro" estaban, entre otras, las *Acciones para el Desarrollo Agropecuario y Agroindustrial 2004-2009: Pacto por el Empleo; y el Plan Nacional de Seguridad Alimentaria,* teniendo este último entre sus ejes estratégicos el fomento de acciones en agricultura familiar, diversificación e intensificación de la producción agrícola, pecuaria y pesquera con enfoque de mercado[74]. Todas estas políticas pudieron generar resultados positivos como los provocados a partir del 2004 con un crecimiento del 2.8% después de venir de años anteriores con tasas negativas (2000-2001) o que no llegaban ni al 1% (2002-2003).

Gráfico 2. Tasas de crecimiento del PIB y de la PIBA en el periodo 1990-2011.



	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Crecimiento del PIB	3.6	7.5	7.4	6.1	6.4	1.7	4.2	3.7	3.4	2.2	1.7	2.3	2.3	1.9	3.6	3.9	3.8	1.3	-3.1	1.4	1.5
Crecimiento de la PIBA	-0.3	8.0	-2.6	-2.4	4.5	1.3	0.3	-0.7	7.7	-3.1	-2.6	0.4	0.9	2.8	5.1	5.7	8.5	3.0	-2.9	3.1	-3.8

Fuente: elaboración propia en base a estadísticas del Banco Central de Reserva de El Salvador

Para el año 2006 con la entrada en vigencia del CAFTA-DR se crearon muchas expectativas positivas y negativas sobre los efectos en la economía en general y su comercio exterior, en especial en

[74]Naciones Unidas. El Salvador. Ver en: www.un.org/esa/agenda21/natlinfo/countr/elsal/agriculture.pdf

el Sector Agropecuario y el resto de subsectores, específicamente el subsector hortalizas sería uno de los más afectados tanto en su posición como dinamismo.

Cabe destacar que entre las expectativas positivas del TLC estaban: ampliación y diversificación de exportaciones, el acceso controlado de productos agropecuarios, reducción de aranceles, precios más bajos de bienes, mejorar su tecnología y mayor competitividad.[75] En el caso de las expectativas negativas la pérdida de competitividad, el sector se volvería importador neto y mayores trabas no arancelarias, entre otras.

2.2. El Sub-sector Agrícola.

Durante muchos años El Salvador mantuvo un modelo agroexportador, sostenido por bienes como el Café, algodón y azúcar, aunque este modelo a partir de los años 80´s se debilitó y no pudo mantenerse como consecuencia de la guerra civil, por lo que el Sector Agrícola y por tanto el sector agropecuario no crecieron a ritmos a los que lo hacían los demás sectores de la economía.

Dentro de las cuentas macroeconómicas el Subsector Agrícola[76] está desagregado en cinco rubros: café oro, algodón, granos básicos, caña de azúcar y otras producciones agrícolas (en la cual figuran los productos hortícolas) por lo que se puede calcular de una forma separada y poder cuantificar la contribución que la agricultura hace al PIBA y la contribución de cada uno de los rubros al Subsector Agrícola.

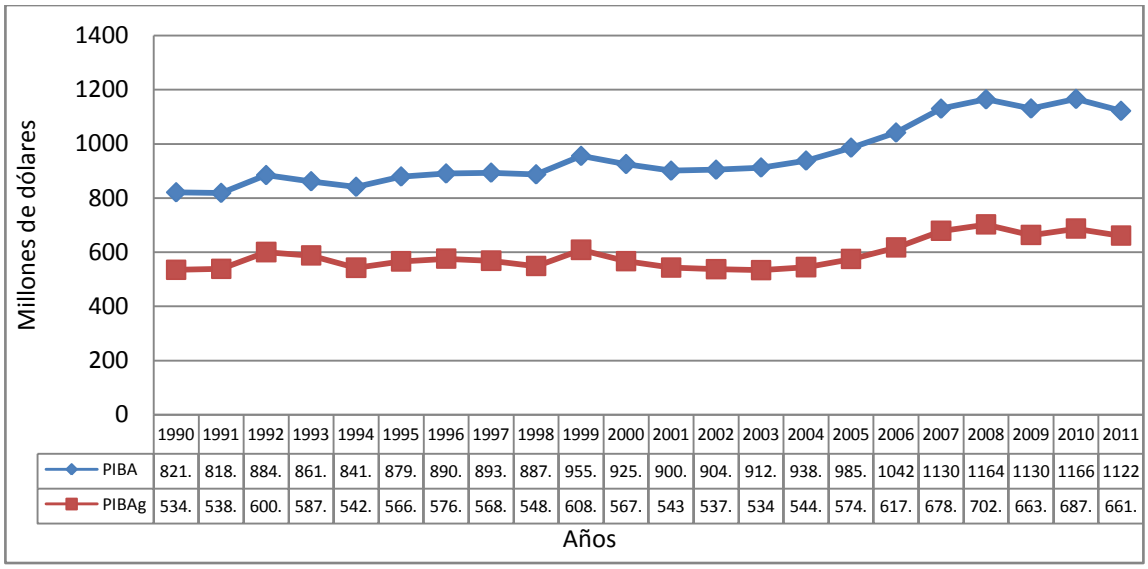
En los últimos años el Sub-sector Agrícola ha tenido una menor contribución a la producción agropecuaria comparado a los años entre 1990 y 1998 (ver cuadro 7). A partir de 1999 aproximadamente, empieza una notable caída en la producción agrícola (ver gráfico 3), probablemente como efecto del huracán Mitch y la tormenta Stand; contrario al Sector Agropecuario en general el cual presenta un leve aumento en su volumen pero; a partir del 2004 experimenta un crecimiento importante, por el mayor dinamismo de los demás subsectores.

En el gráfico 4, se muestra la contribución del Subsector Agrícola al Sector Agropecuario. La tendencia no es nada alentadora para la producción agrícola, que ha experimentado un considerable estancamiento, factores determinantes como la caída de la inversión por la baja rentabilidad en dicha actividad, provocados por el conflicto armado, la reforma agraria en la cual muchos beneficiarios

[75]Consejo Nacional de Trabajadores del Campo (CNTC), La soberanía alimentaria de EL Salvador, 2010Pág. 22
[76]El cual para efectos de la investigación se le conocerá a su Producción Interna Bruta como el PIBAg.

obtuvieron parcelas muy pequeñas, las cuales eran tierras que no se pueden sembrar por sus características, entre otros, ha sido uno de los puntos clave para explicar la decadencia de la agricultura.

Gráfico 3. Producto Interno Bruto Agropecuario y Producto Interno Bruto Agrícola, a precios constantes de 1990 periodo 1990-2011.



	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
PIBA	821.	818.	884.	861.	841.	879.	890.	893.	887.	955.	925.	900.	904.	912.	938.	985.	1042	1130	1164	1130	1166	1122
PIBAg	534.	538.	600.	587.	542.	566.	576.	568.	548.	608.	567.	543	537.	534	544.	574.	617.	678.	702.	663.	687.	661.

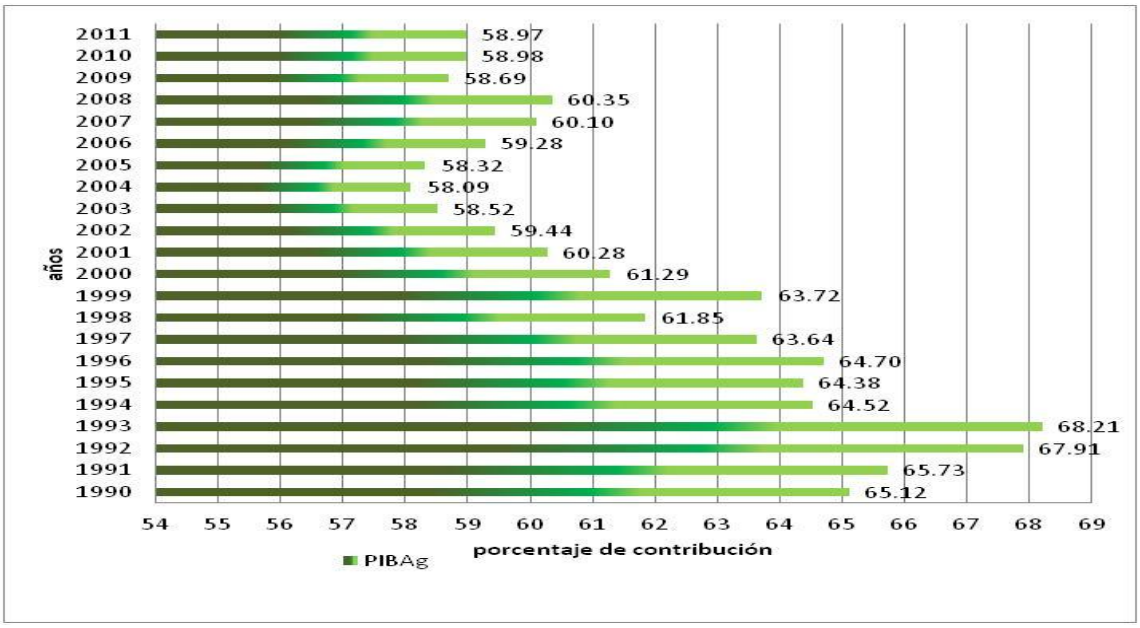
Fuente: Elaboración propia, en base a datos de revista BCR y anuarios estadísticos del MAG 1990-2011.

Por otro lado también las políticas de reducción del papel del Estado que conllevaron a la eliminación de instituciones tales como: Instituto Nacional del Café (INCAFE), Instituto Nacional del Azúcar (INAZUCAR), Instituto Regulador de Abastecimiento (IRA), Instituto Salvadoreño de Investigaciones del Café (ISIC), dejaron de funcionar ya sea por su ineficiencia, corrupción o por intereses políticos, lo cual no permitieron lograr la reactivación de la agricultura.

En 1993 fue el año en que la producción agrícola tuvo una mayor participación en la producción agropecuaria ya que, contribuyó en un 68% aproximadamente, esto fue el resultado de la reactivación agrícola que fue uno de los principales acuerdos que se llevaron a cabo en la firma de los Acuerdos de Paz en 1992, en el cual nacieron muchas instituciones estatales con este fin, tal es el caso de la creación del Banco de Tierras con el que se buscaba volver rentable nuevamente al factor tierra por medio de legalizar la tenencia de la misma para que los campesinos la trabajaran.

La tasa promedio de participación del Sub-sector Agrícola en el PIBA para la primer década del 2000 fue de 58.1%, comparada con la tasa promedio de los años noventa que fue de 64.9%.[77] Un factor determinante del descenso de la contribución de la agricultura al Sector Agropecuario en la última década, es el aumento de eventos climáticos; dos terremotos y una sequía para el 2001, el Huracán Stan, la erupción del volcán Llamatepec y el Huracán Adrian en 2005, La tormenta Ida en el 2009, las tormenta tropicales Agatha y Alex para el 2010 son algunos desastres naturales de gran trascendencia para la economía del país, mientras que para la década de los 90´s según reportes del MARN fueron otros tres eventos climáticos que afectaron al país siendo el de mayor impacto el Huracán Mitch en 1998.

Gráfico 4. Contribución de la Producción Interna Agrícola al Producto Interno Bruto Agropecuario, 1990-2011.



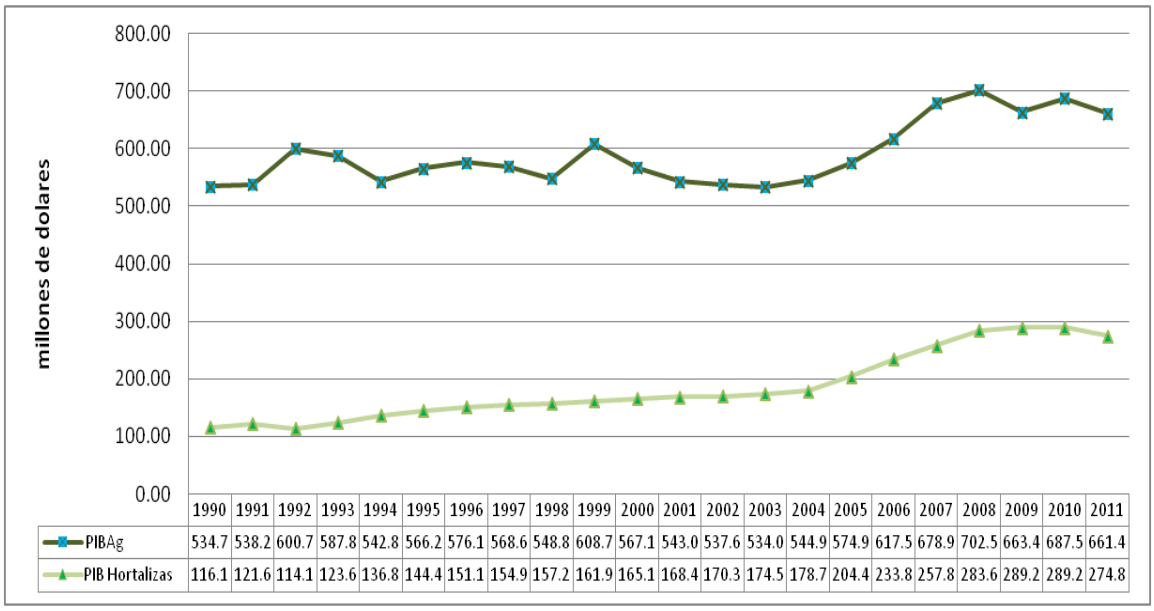
Fuente: Elaboración propia en base a datos de revista BCR 1990-2011.

En el caso de la producción interna del rubro hortalizas (otras producciones agrícolas), muestra una tendencia leve a crecer (ver gráfico 5) desde el periodo 1993 al 2004, luego un gran aumento desde el 2005 al 2008, los cultivos de hortalizas explican en gran medida este aumento, ya que para el 2007 la producción de estas creció 16.8% en volumen y 16.9% en el número de manzanas cultivadas según reveló el MAG. Sin embargo, para el 2009 se reduce por la crisis económica de esos años

[77] En base a datos de revista del BCR y anuarios estadísticos MAG

Estos años de crecimiento del rubro hortalizas, conllevan a una mayor contribución de dicho rubro al Subsector Agrícola, como puede comprobarse para los últimos años en el gráfico 6, en los que hay una mayor participación del rubro, donde las tasas de contribución rondan entre 32.0% y 41.0% desde el año 2003 comparado con una contribución de 21.7% para 1990.

Gráfico 5.PIBAg y PIBh a Precios Constantes de 1990, Periodo 1990 -2011.



	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
PIBAg	534.7	538.2	600.7	587.8	542.8	566.2	576.1	568.6	548.8	608.7	567.1	543.0	537.6	534.0	544.9	574.9	617.5	678.9	702.5	663.4	687.5	661.4
PIB Hortalizas	116.1	121.6	114.1	123.6	136.8	144.4	151.1	154.9	157.2	161.9	165.1	168.4	170.3	174.5	178.7	204.4	233.8	257.8	283.6	289.2	289.2	274.8

Fuente: Elaboración propia en base a datos de revista BCR 1990-2011.

De suma importancia es conocer la participación de cada uno de los rubros al sub sector agrícola. En el anexo 3, se detalla la contribución por rubros al Subsector Agrícola para las dos últimas décadas de donde se puede calcular el promedio que en el periodo 1990-2010, ha tenido cada uno de los rubros al Subsector Agrícola (ver gráfico 7).

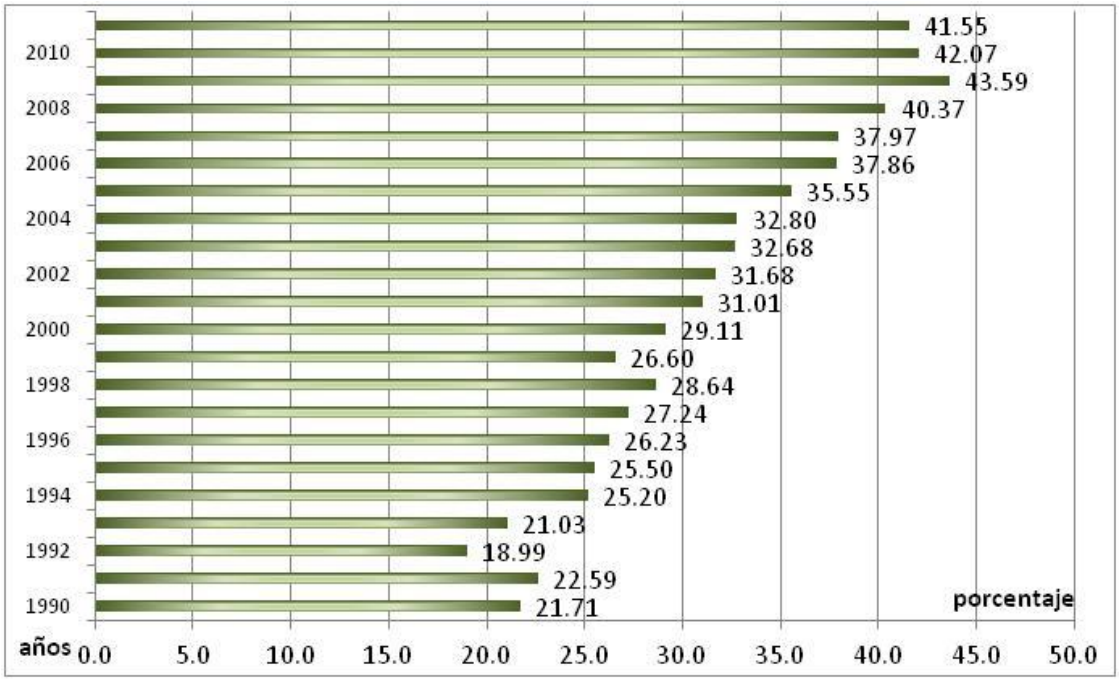
En promedio, el rubro que más contribución ha tenido ha sido el de granos básicos con un 31.7%, seguido de otras producciones agrícolas, donde se incluyen las hortalizas, con un 30.4%.

El rubro algodón ha desaparecido prácticamente, ya que su aporte promedio ha sido del 0.3%; lo grave es que esta actividad no ha sido sustituida por otra, lo que representa un serio problema para la economía, ya que era una de las fuentes generadoras de empleo, de forma directa para los agricultores e indirecta por los empleados de las empresas que utilizan como materia prima la fibra o la semilla de esta planta y era un importante generador de divisas en el país.

Sin embargo los efectos ambientales y sociales del algodón son una razón importante para que esta sea sustituida por otra actividad; el cultivo del algodón fomentó la tala de los últimos bosques de pino costero, eliminando los bosques nativos y el hábitat de especies ahora extintas; también resultó en una contaminación seria por plaguicidas; uno de los problemas principales es la de dispersión al aire de los agroquímicos que son insolubles en agua y que genera efectos tales como la destrucción de la flora y fauna, así como daños en la salud humana.[78]

Gráfico 6. Contribución del rubro hortalizas al PIBAg periodo 1990-2011.

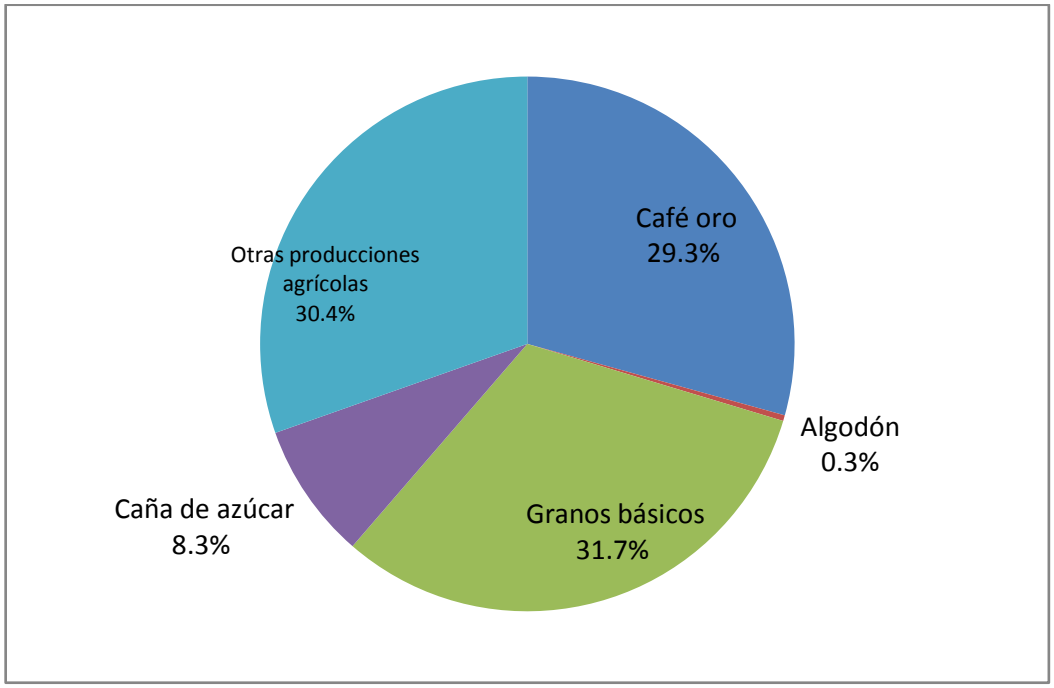
(Valores porcentuales)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de revista BCR 1990-2011.

[78]Amy Angel, "La competitividad del cultivo del algodón en El Salvador; Oficinas de Análisis de Políticas Agropecuarias, Ministerio de Agricultura y Ganadería. 1996. Pág. 10

Gráfico 7. Contribución Promedio al Subsector Agrícola de sus rubros, 1990-2010.



Fuente: Elaboración propia, en base a datos del BCR, 1990-2010.

3. Diagnóstico del Rubro Hortalizas.

Las hortalizas, es considerado un rubro estrechamente relacionado al desarrollo agrícola nacional, en cuanto contribuye a la generación de ingresos por ser una actividad en la cual hay un uso intensivo de mano de obra en tareas que van desde la producción como recolección, clasificación y empacado de los productos, así como la comercialización y además en el hecho que es un generador de materia prima para la agroindustria.

Dentro de las cuentas nacionales las hortalizas están contabilizadas en una cuenta agregada llamada Otras Producciones Agrícolas, por lo que cuantificar su aporte al PIBAg, se complica, de tal manera que cuando nos refiramos a la contribución de las hortalizas tomaremos los datos correspondientes de la cuenta antes mencionada, por ser un producto con una mayor participación en esta.

3.1. Producción Nacional.

La producción de hortalizas es fundamental para sostener parte de las costumbres alimenticias de la población, así como la proporción de insumos disponibles para la agroindustria, esta producción suple a diferentes mercados y agroindustrias del país y abre paso a la comercialización con el exterior de compra y venta, ya sea para ampliar un mercado exterior e introducirse en una libre competencia o para suplir una demanda de mercado interna insatisfecha con la producción nacional, esto dependerá por el tipo de producto a que se esté refiriendo.

La producción nacional se condiciona desde establecer los lugares de siembra que sean adecuados para el producto a cosechar, cuanto se produce por espacio sembrado en volumen y el rendimiento por manzana, así como de los costos e insumos que a acompañaran a lo largo de maduración de las hortalizas previo a su cosecha y también la recolección o extracción del producto final fresco. Todo esto, va acompañado de diversas disposiciones técnicas y tecnológicas de servicios a los que pueden hacer uso los productores para lograr la producción esperada y que dará paso a adecuar dicha producción a la venta de diversas modalidades hasta llegar al consumidor final.

3.1.1. Zonas de Cultivo.

La siembra de hortalizas generalmente se hace en áreas pequeñas desde ¼ hasta 5 manzanas, completando un área de 16,000 manzanas cultivadas para el caso del año 2007 (Ver cuadro 8 y figura 4), la rentabilidad de estas áreas cultivadas depende mucho del tipo de suelo y las técnicas de siembra que se utilicen. El Salvador cuenta con 8 diferentes clases de suelos permitiéndole a la agricultura desarrollarse de mejor forma en las 3 primeras, las técnicas utilizadas están condicionadas por las estaciones del año en que se cultivan.

Se puede observar en el cuadro 8 que la superficie cultivada en manzanas de hortalizas solo representa el 0.54% de la superficie total en manzanas del país, este valor es poco fluctuante en los últimos 7 años a excepción de los años 2008, 2010 y 2011, que las series de datos no se tiene completas por la no disponibilidad de los mismos, ver cuadro de producción nacional.

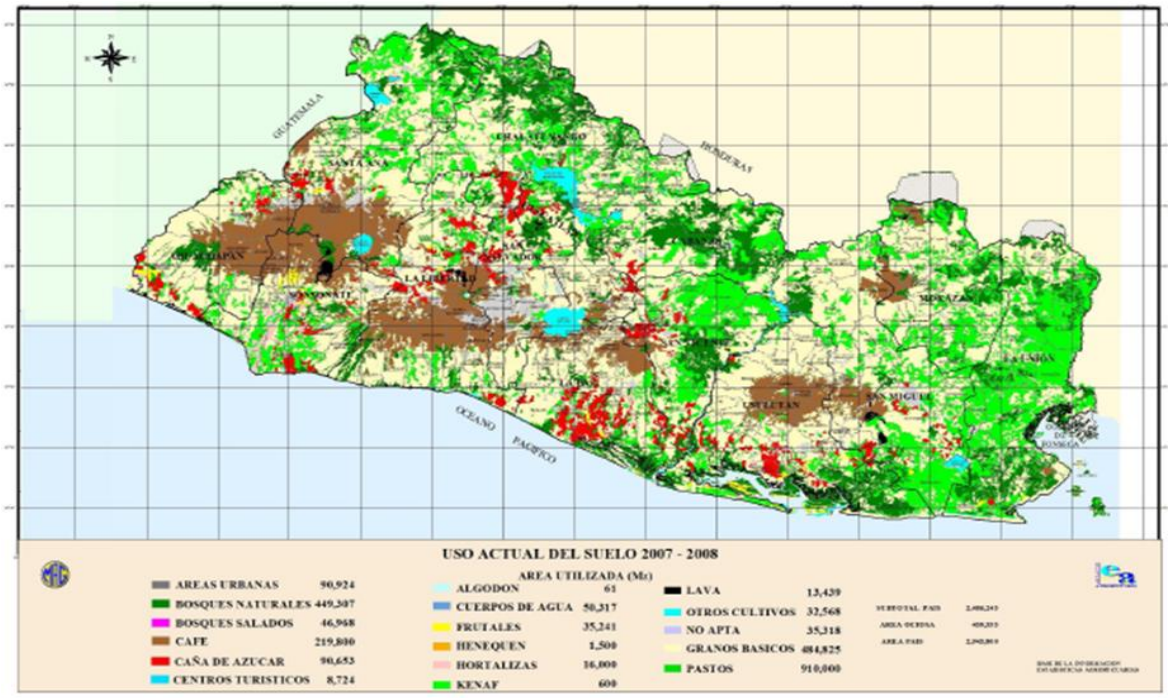
Cuadro 8. Uso del Suelo, El Salvador 2007 – 2008.

(Valores en manzanas).

Áreas	Color	Extensión	%	Áreas	Color	Extensión	%
Zona Urbana	Gris	90,924.00	3.09	Hortalizas	Rosado Suave	16,000.00	0.54
Bosque natural	Verde Intenso	449,307.00	15.25	Kenaf	Verde	600.00	0.02
Bosque Salado	Rosado	46,968.00	1.59	Lava	Negro	13,439.00	0.46
Café	Café	219,800.00	7.46	Otros Cultivos	Celeste Intenso	32,568.00	1.11
Caña de Azúcar	Rojo	90,653.00	3.08	No Apta	Morado	35,318.00	1.20
Centros Turísticos	Azul Marino	8,724.00	0.30	Granos Básicos	Amarillo Claro	484,825.00	16.46
Algodón	Celeste	61.00	0.00	Pasto	Verde Suave	910,000.00	30.89
Cuerpos de Agua	Azul	50,317.00	1.71	**Sub Total**		**2,486,245.00**	84.40
Frutales	Amarillo	35,241.00	1.20	Zona Ociosa	Varios	459,555.00	15.60
Henequén	Naranja	1,500.00	0.05	**TOTAL PAIS**		**2,945,800.00**	100.00

Fuente: Elaboración propia en base a Ilustración1.

Figura 4. Uso del Suelo, El Salvador 2007-2008.



Fuente: MAG - Dirección General de Economía Agropecuaria.

El Salvador es apto en buena parte de su extensión territorial (21.041 km²) para cultivar ciertas hortalizas en departamentos específicos y esto se puede constatar viendo el mapa de zonas productoras de hortalizas en general y en específico, se expresa los lugares que actualmente tienen grupos de

productores en esos cultivos. De forma simplificada se presenta el Anexo 13, que nos muestra donde se cultivan dichas hortalizas; se puede notar que el chile dulce, elote y pepino se cultivan en todo el territorio salvadoreño, los departamentos de Chalatenango, La Libertad, Ahuachapán, San Vicente y Usulután es donde se tiene la mayor concentración de productores según mapa de distribución de productores.

En la Zona Occidental los lugares con mayor producción de hortalizas son: San Antonio Pajonal, Candelaria de la Frontera, Texistepeque, Panalón, Valle de Omoa y el Congo del Departamento de Santa Ana; Izalco, San Julián, Armenia, Caluco, santo Domingo y Las Tablas Sonsonate.

En la Zona Central: San Ignacio, Citala, La Palma y Las Pilas del departamento de Chalatenango; Ciudad Arce, San Juan Opico, colón y Sacacoyo de el Depto. de La Libertad; Tecoluca, Las Pampas, Valle de Chucoyo y el Valle de Jiboa en el departamento de San Vicente y Cojutepeque en Cuscatlán.

En la Zona Oriental: Cantón San Carlos de El Amate, El Sitio el Niño, El Amate, San Jorge y Las Placitas del departamento de San Miguel; Delicias de Concepción en Morazán y Jucuarán en el departamento. de Usulután.

Otra zona fuerte en cultivos hortícolas es Zapotitán, que está ubicado entre Santa Ana, Sonsonate y la Libertad.

3.1.2. Volumen de producción nacional.

El volumen de producción nacional está referida no solo a la superficie cultivada, sino también a la cosecha obtenida y el rendimiento de la producción cultivada (o productividad promedio), que se ven afectados por muchos factores tantos internos como externos a estos, tales como: La forma de cultivo insumos utilizados (calidad), estacionalidad de algunos cultivos, precios de referencia (demanda), plagas, fenómenos naturales y el entorno en sí. La forma de producir, los insumos y la demanda global son fundamentales para la determinación del cuánto producir, pero una de las.

La forma de producir, los insumos y la demanda global son fundamentales para la determinación, del cuanto producir, pero una de las dificultades con la que se encuentra el productor antes de la siembra es la estacionalidad que presentan algunas hortalizas (Ver cuadro 9), y que pueden ser afectadas tanto por el cambio de clima como por las plagas, que pueden llegar en los momentos no esperados en la época en que se siembren los cultivos.

Se puede notar que en las tres modalidades de siembra el chile dulce, el pepino, la sandía y el tomate es que se cultivan casi todo el año. Hay hortalizas como la papa y la cebolla son hortalizas que necesitan más que humedad para poder cultivarse, por ello son sembradas en época de lluvia o por medio de riegos.

En el cuadro de producción nacional (ver anexo 14), se presentan 20 hortalizas de las cuales diez de ellas son las principales de esta investigación y una referencia más (otras hortalizas), que agrupa todas las demás hortalizas no referidas en dicho cuadro.

Cuadro 9. Estacionalidades de las Hortalizas de mayor consumo.

(Valores porcentuales).

Época/ cultivo	Invierno.						Humedad.					Riego.							
	May	Jun	Jul	Ago	Sep	%	Sep	Oct	Nov	Dic	%	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	%
Chile Dulce	29	44	10	17		100	31	8	54	8	100	10	27	33	20	4	3	3	100
Chile Jalapeño	29	29	14	14	5	100													
Cebolla		50	50			100						50	50						100
Ejote	39	35	7	16	3	100		12	50	25	100	29	29	18	24				100
Güisquil	60	20	20			100													
Melón	50	17	17	16		100	16	17	34	33	100								
Papa	50	50				100							50	50					100
Pepino	39	46	4	9	2	100	33	33	34		100	14	38	14	24	3	7		100
Repollo	71	29				100	60	40			100		57	29	14				100
Sandia	50	17	4	21	8	100	5	37	37	21	100		20		20	20		40	100
Tomate	39	35	8	14	4	100	42	25	33		100	12	42	21	17	4	4		100

Fuente: Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria y Forestal, CENTA.

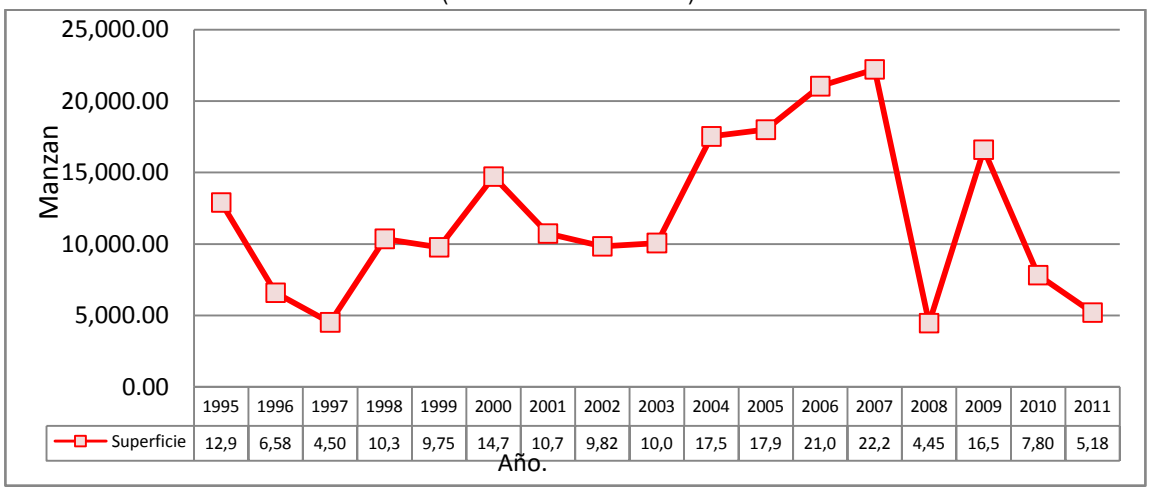
En el gráfico 8, se muestra la tendencia al alza (1996-2007) de la superficie sembrada de las hortalizas referidas anteriormente; en el año 2008 como se observa en el anexo 14, presenta la información de 4 hortalizas, que a pesar que son significativas en la serie, no son lo suficiente representativas para modelar un crecimiento como los años anteriores; según el patrón creciente, se puede suponer que el valor para este año fue a la alza con respecto a los anteriores, para el año 2009fue 16,592 Mz sembradas pero; en el caso de productos no disponibles de datos en el cuadro son poco significativos, por tanto si hay una disminución de manzanas cultivadas; presentando el mismo inconveniente de 2008 para los años de 2010 y 2011.

El gráfico 9, denota la misma tendencia del gráfico anterior, en el supuesto que a una mayor extensión cultivada mayor es la cosecha; las bajas en producción se presentan en dichos años, debido a la misma razón de no disponibilidad de datos para las hortalizas contempladas en el anexo 14.

Si tomamos los años en que hay una representatividad de por lo menos 10 hortalizas que son las más significativas en el rubro (1995, 1998, 2000, 2004-2007 y 2009) se puede notar, que si hay una alza en la producción nacional en esos años con una leve caída en la producción por un valor de 2,348.7 miles de quintales (qq) desde el 2000 al 2003, teniendo una recuperación en el año 2007 de 5,658.9 miles de qq producidos con respecto al 2003.

Gráfico 8. Superficie Cultivada de Hortalizas 1995-2011.

(Valores en manzanas.).

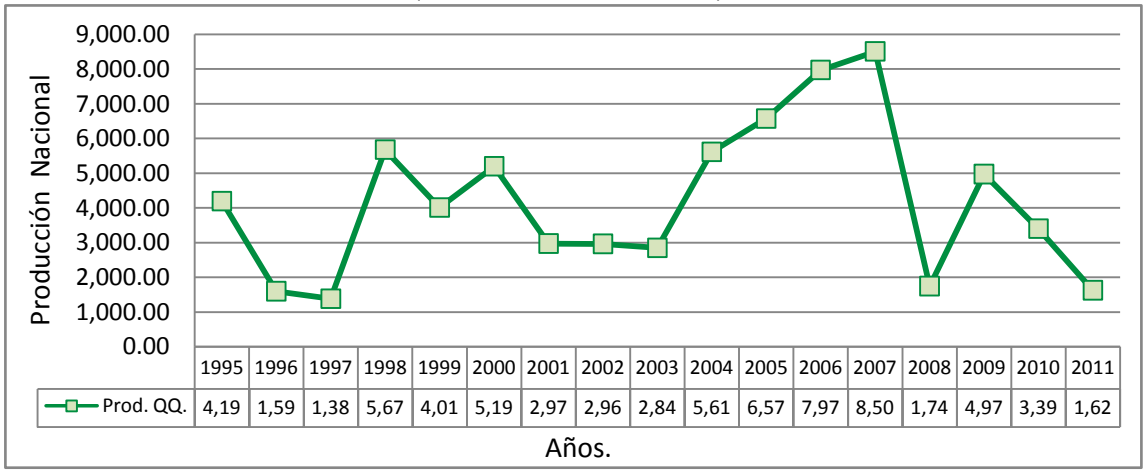


	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Superficie	12,9	6,58	4,50	10,3	9,75	14,7	10,7	9,82	10,0	17,5	17,9	21,0	22,2	4,45	16,5	7,80	5,18

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del MAG.

Gráfico 9. Producción Nacional del Rubro Hortícola, 1995-2011.

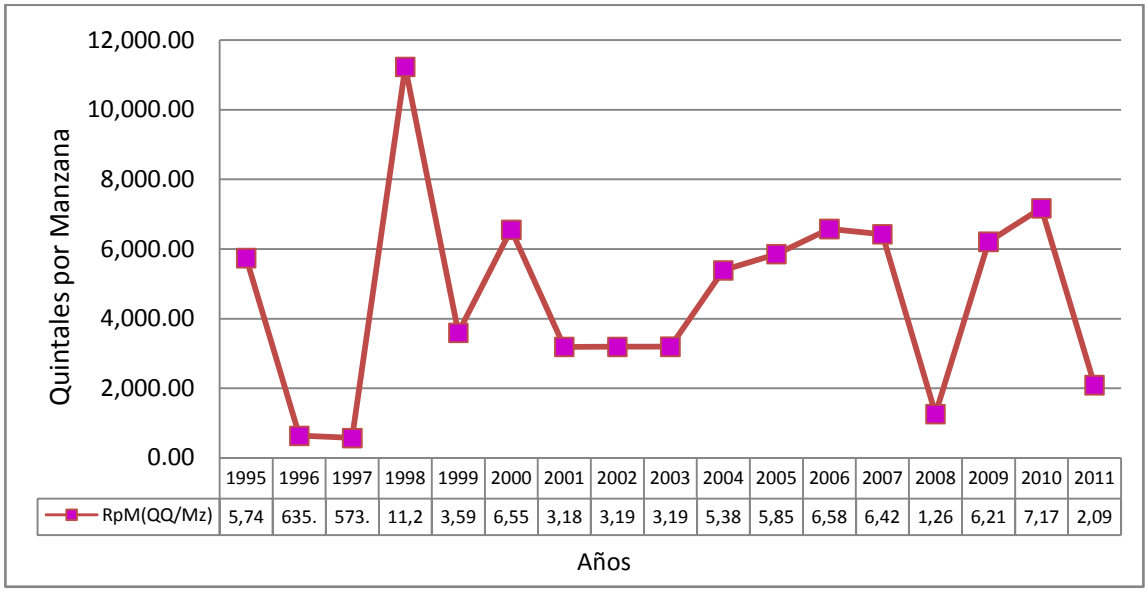
(Cifras en miles de quintales).



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del MAG.

El rendimiento, que es la ratio de lo producido por manzana cultivada, no se puede precisar con exactitud debido a la carencia de los datos (ver gráfico 10), aunque cabe destacar que el rendimiento obtenido con la información que se tiene en los años 1998 a 2000 es mayor que el de los años de 2004 a la fecha debido a la disminución que han tenido ciertos cultivos, esto se puede notar para el caso del rábano (ver anexo 14) que su producción ha ido disminuyendo o el caso del chile dulce, que se obtenía más producción con una superficie de cultivo menor, esto se puede notar para el paso del año 2003 a 2004 disminuyendo de 2,000 qq. a 253.09 qq producidos por manzana, no obstante hay un incremento desde este último año, pero no proporcional a los años de 1998 a 2003 que la producción por manzana rondaba aproximadamente 2,100 qq de hortaliza.

Gráfico 10. Rendimiento por Manzana de la Producción Nacional, 1995-2011.



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del MAG.

Estos gráficos tendrían un rumbo poco discrepante si la tabla de producción total se encontrará completa por producto y año, pero con los datos disponibles se puede establecer que si hay un aumento en la producción para algunos de los productos en estudio (cuadro 10).

En este cuadro se puede notar una clara tendencia al alza para loroco desde 2003 hasta 2007 con una diferencia de rango promedio por año de 1 a 5 mil qq, teniendo una baja para el siguiente año de 12.47 miles de qq no obstante, esto no deja de lado que ante una línea de tendencia se encuentra siempre al alza en forma retrospectiva; por otro lado la falta de datos para melón nos acota una opinión certera de la tendencia creciente que pueda o no demostrar pero con los años obtenidos se puede notar una baja de hasta 22.48 miles de qq en la producción de 2010 respecto a 2006.

Cuadro 10. Producción Nacional de las 10 Hortalizas en Estudio

(Cifras en miles de qq.)

Año	Hortalizas										Total Hort.
	Cebolla	Chile Dulce	Elote Dulce	Loroco	Melon	Okra	Papa	Repollo	Sandia	Tomate	en Estudio
1995		1,161.60				42.65		65.20	1,070.00	200.00	2,539.45
1996						48.14			773.43	124.46	946.03
1997						51.40			932.50		983.90
1998	656.04	1,844.10	22.00			26.93	262.40	223.60	1,100.50	783.70	4,919.27
1999		1,288.80				30.44	304.00	186.00	1,100.50	648.00	3,557.74
2000	10.25	1,435.00				11.93	352.00	193.44	1,712.00	464.40	4,179.02
2001	6.60	1,400.00				25.25	367.50	176.00	130.50	440.40	2,546.25
2002	7.31	1,400.00				32.75	385.00	176.00	103.50	440.40	2,544.97
2003	7.70	1,300.00				64.13	280.00	176.00	118.50	502.13	2,448.46
2004	5.83	237.91	574.79	17.93		83.25	88.94	1,817.19	1,150.82	559.16	4,535.82
2005	9.49	252.53	545.15	19.15		59.04	79.83	1,529.18	1,515.05	647.12	4,656.53
2006	7.50	356.07	621.47	24.32	44.54	57.24	112.55	1,483.30	1,908.96	789.49	5,405.44
2007	15.63	382.60	660.10	24.62	25.48	68.00	113.92	1,928.99	1,947.63	880.71	6,047.68
2008	17.32	424.89								977.89	1,420.09
2009	12.13	100.05	658.25	12.15	22.06		117.18	947.72	1,083.74	388.58	3,341.85
2010	12.12	100.05				68.00	117.18	947.72	1,083.74	388.58	2,717.39
2011		42.21					82.06	313.28	79.02	475.03	991.61
Total	767.91	11,725.78	3,081.75	98.18	92.08	669.13	2,662.57	10,163.62	15,810.39	8,710.06	53,781.47

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del MAG.
Nota: Casilla en sin número son valores no disponibles.

Se puede notar que la producción nacional de cebollas presenta una caída marcada para el año 2000 respecto a 1998, con diferencia de hasta 6,300% aproximadamente 645.75 miles de qq de cebollas según datos del anexo de producción nacional, cabe destacar que desde el año 2000 a la fecha la producción se ha mantenido un poco estable, con un valor mínimo de 5.83 miles de qq en su producción; mientras tanto la okra ha experimentado cambios, variados, que ha fluctuado en promedio en unos 39.36 miles de qq tomando en consideración los 17 años en estudio, aunque en 3 de ellos no hay disponibilidad de datos.

Por otro lado, la tendencia de producción de elote y papa, es creciente para el primero y un tanto fluctuante para el segundo; el elote a pesar de la estadística de solo 6 años muestra una producción promedio de 513.63 miles de qq producidos; pero la papa tiene una subida de 363.00 miles de qq en el año 2002 respecto al año de 1997, dos años después muestra una tendencia a la baja de 296.06 miles de qq, que podría deberse a la llegada tardía de las lluvias de los meses de mayo y junio para 2003 y la irregularidad de las lluvias de 2004 por ondas tropicales desde el 27 de mayo al 25 de junio con una tormenta tropical, que son los meses en que se siembra este producto en tiempo de invierno no dejando recuperarse para los demás meses de lluvia por la llegada del Huracán Iván en el mes de septiembre,

para los años siguientes se da una tendencia promedio de 88.96 mil qq producidos contando 8 años hasta la fecha.

La producción de chile dulce y tomate, presentan una tendencia decreciente y creciente respectivamente, el chile dulce a pesar de presentar cifras que superan el millón de qq producidos para los años de 1998 a 2003, tiene una marcada caída para el año siguiente de hasta 1,062 miles de qq producidos aproximadamente, esto pudo deberse a las tormentas que se tuvieron para los meses de junio a octubre (onda tropical en junio, baja presión por el pacifico y huracán Iván por el Caribe en septiembre y onda tropical en octubre) según datos del clima del Sistema Nacional de Estudios Territoriales (SNET), no obstante tiene una tendencia un poco constante para los años siguientes; por otra parte la producción de tomate presenta una tendencia creciente de unos 654.66 miles de qq en promedio desde 2001 a 2008, con una baja de 589.31 miles de qq de tomates para 2009 y pronta recuperación en la producción para los siguientes 2 años.

La tendencias de repollo se muestran fluctuantes, con retrospectiva creciente, siendo un poco constante para los primeros años de 1998 a 2003, con una marcada subida para el año siguiente de 1,641.19 miles de qq producidos respecto al año anterior, manteniéndose una producción relativamente alta a lo largo de 4 años, con una significativa disminución en la producción de unos 981.27 miles de qq para 2009 respecto 2007, teniendo otra disminución en el año 2011 un tanto leve con respecto a baja de 2009 en unos 634.44 miles de qq producidos.

Por otro lado la producción de sandía ha presentado una tendencia retrospectiva decreciente, de 1996 a 2000 la producción creció en 938.57 miles de qq, pero para el año siguiente experimenta una caída en su producción de 1,581.50 miles de qq, que podría deberse a la sequía que se presentó en ese año 2001[79], y la redirección de fondos agrícolas que sufrió El Salvador a causa de los terremotos de ese mismo año, creando una inestabilidad de inversión, no obstante se recupera la producción entrado el año 2004 a 2010 con producciones que superan el millón de qq cosechados, en 2011 se tiene una baja marcada de unos 1,004.72 miles de qq producidos respecto al año 2010, pudiendo deberse a la depresión tropical Doce-E, que afecto más la zona oriental en fecha de humedad en que se siembra este producto, tal depresión aunque no tiene la fuerza de un huracán afecto fuertemente por haber acumulado una cantidad de 1,256 milímetros de lluvia superior a la acumulada por algunos huracanes.

[79] SNET ver en:
http://portafolio.snet.gob.sv/digitalizacion/pdf/spa/doc00254/doc00254-seccion%20e.pdf

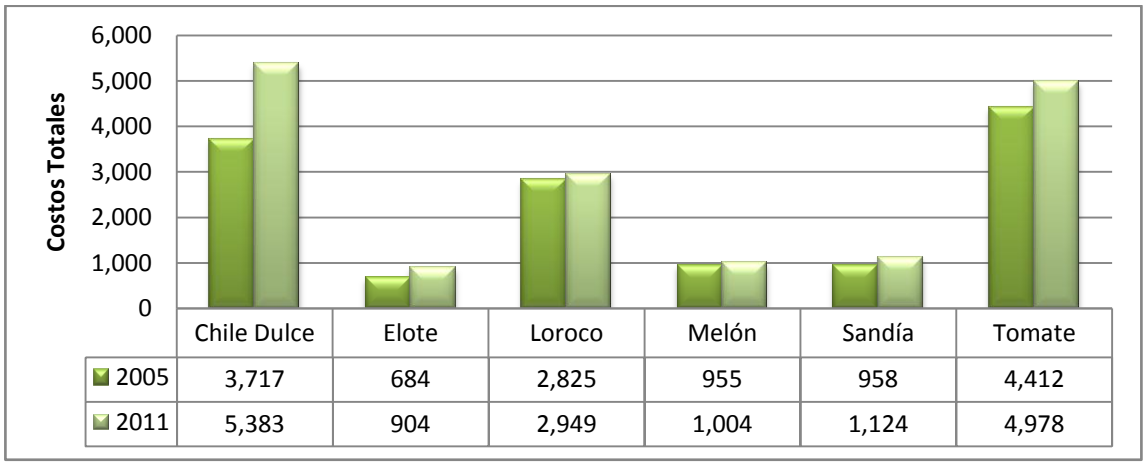
3.1.3. Costos de Producción.

Los costos de producción son un buen indicador de valorización de la competitividad de las hortalizas, y están formados tanto por costos directos e indirectos, en los primeros se registran los costos de siembra y labores de cultivos (mano de obra), semillas, fertilizantes, pesticidas y fungicidas (insumos), tracción animal y/o maquinaria (labores mecánicas), coste y acarreo (cosecha); en los segundos los costos en administración, imprevistos e intereses a estos habría que agregar el alquiler de la tierra cuando no se es propietario de ella.

En referencia a los costos de producción por manzana cultivada y los costos unitarios presentados en los anuarios de la matriz de costos del MAG (ver anexo 15), se observa que los costos han aumentado con el paso del tiempo.

Para el caso de los costos totales por manzana cultivada como muestra el gráfico 11 se puede apreciar los cambio en los costos de cada una de las hortalizas en estudio, comparando entre el año 2005 y el año 2011 donde la hortaliza que muestra el mayor aumento en sus costos totales para el 2011, es el chile dulce, este aumento puede ser el resultado del cambio en la forma de cultivar esta hortaliza, ya que actualmente se usa nueva tecnología, como es el uso de casas mayas. Las demás hortalizas muestran un aumento en sus costos, pero este no resulta ser tan alto.

Gráfico 11. Costos Totales por Manzana Cultivada. (En dólares)

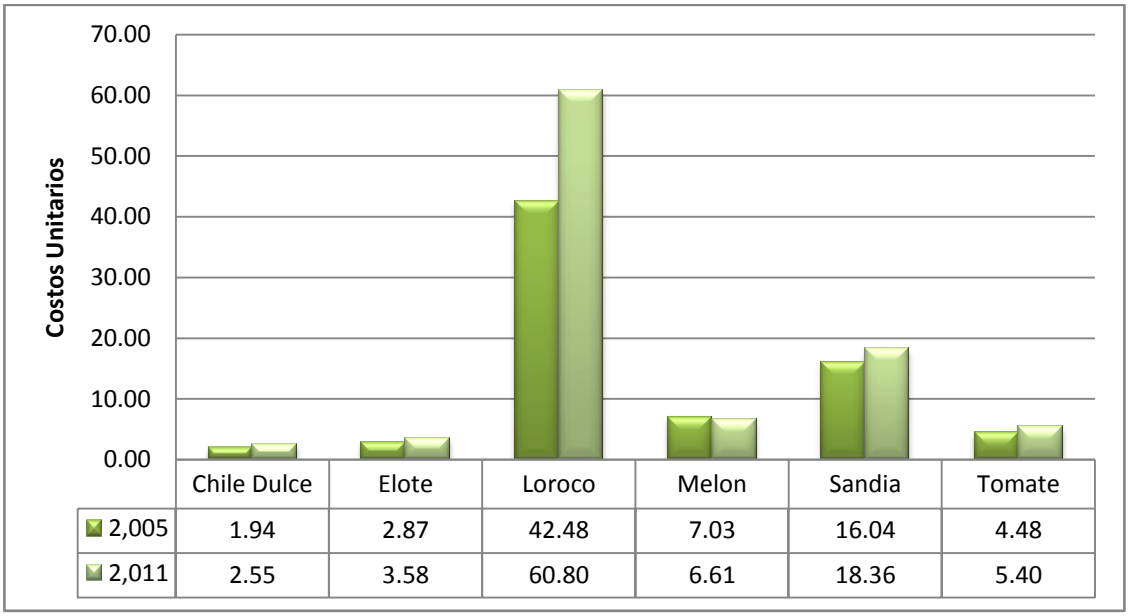


	Chile Dulce	Elote	Loroco	Melón	Sandía	Tomate
2005	3,717	684	2,825	955	958	4,412
2011	5,383	904	2,949	1,004	1,124	4,978

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del MAG.
Nota: Las hortalizas que no se han incluido en el grafico es por la no disponibilidad de datos para cualquier de los dos años considerados.

En el caso de los costos unitarios de cada una de las hortalizas (gráfico 12), se observa un aumento en estos, por ejemplo si tomamos de base el 2005, el ciento de chile dulce aumentó $0.61 para el 2011, el ciento de elote $0.71, el de sandía $2.32 y la cajilla de 50 lbs. de tomate $0.92. El caso especial es el loroco, cuyo aumento del costo unitario por quintal fue de $18.32, lo que significa un fuerte impacto económico para los productores nacionales.

Gráfico 12. Costos unitarios de las hortalizas en estudio. (Cifras en dólares)



	Chile Dulce	Elote	Loroco	Melon	Sandia	Tomate
2,005	1.94	2.87	42.48	7.03	16.04	4.48
2,011	2.55	3.58	60.80	6.61	18.36	5.40

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del MAG.

Nota: Las hortalizas que no se han incluido en el grafico es por la no disponibilidad de datos para cualquier de los dos años considerados.

3.1.4. Disponibilidad de Servicios e Insumos

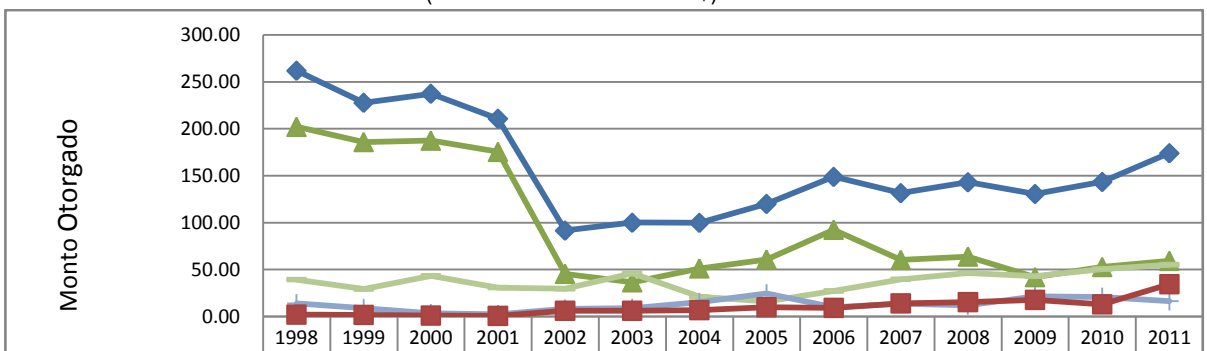
La disponibilidad de servicios e insumos con los que cuenta el rubro hortalizas es amplia y restringida en algunos casos, si se refiere a la disponibilidad de insumos agrícolas desde semillas, bienes para el desarrollo sano de cultivos hasta la maquinaria y equipos agrícolas la disponibilidad es amplia y diversa pero si se refiere a los recursos financieros y de asistencia técnica estos son más restringidos y especializados.

La disponibilidad de servicios financieros es restringida ya que las líneas de créditos son sectorizadas y poseen riesgos elevados. En el cuadro 11, se presenta el monto de créditos totales otorgados al Sector Agropecuario. Dentro del Sub-sector Agricultura, interesa ver los montos otorgados

específicamente la del rubro otras producciones agrícolas ya que este se toma como referencia de la producción de hortalizas por la representatividad que tiene para el rubro.

Gráfico 13. Destino del Crédito Sub-sector y Rubros Agrícolas (representativos).

(Cifras en millones de US$)



	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1 Agricultura	261.80	227.70	237.30	210.70	91.60	100.00	99.90	120.00	148.80	131.50	143.00	130.60	143.40	174.00
a) Café	202.20	186.00	187.50	175.50	45.50	36.50	51.30	60.80	92.50	60.30	63.90	42.00	52.80	59.30
c) Caña de Azúcar	39.40	29.20	43.50	30.90	29.60	46.10	21.00	16.00	27.30	39.80	46.50	42.90	50.70	55.40
g) Hortalizas	14.10	9.00	3.60	2.60	8.40	8.90	15.60	24.70	10.10	13.70	12.10	21.70	20.80	16.70
d) Maíz	2.10	1.80	1.10	0.80	6.10	6.10	6.90	10.00	9.40	14.10	15.40	17.90	13.00	34.50

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de Revista trimestral BCR 2001. Ene-Dic al 2012

En el gráfico 13, se muestran algunos de los rubros del Sub-sector Agrícola, como lo son café, caña de azúcar, maíz y otras producciones agrícolas.

Para el caso de otras producciones agrícolas, se ha mantenido en la tercera prioridad crediticia con respecto a los rubros ya mencionados con 8.20% del total del sub-sector, teniendo un leve crecimiento hasta 2005 donde se experimenta una caída de $14.60 millones de dólares con referencia a 2006, para los años siguientes se ha encontrado diferencias de $1 a $5 millones de dólares manteniendo con variaciones.

En orden de prioridad crediticia, ocupa el primer lugar el café, seguido de la caña de azúcar, el tercer lugar lo ocupa otras producciones agrícolas, el maíz en el quinto lugar; el arroz, frijol y algodón ocupan las últimas posiciones con sexta, séptima y octava posición respectivamente.

Las capacitaciones y asistencia técnica,[80] se dan estos servicios de apoyo principalmente a los pequeños productores, que en ocasiones los proporcionan los proveedores de insumos o por instituciones

[80]Ver anexo 15

públicas como el MAG y el CENTA, cuyas funciones principales son la investigación y transferencia de tecnología y tienen presencia en todo el país.

El IICA a través de un convenio ejecuta el componente de cadenas productivas dentro del Plan de Agricultura Familiar (PAF); proyectos específicos como los PRODEMORO oriental y central que financiados por el FIDA atienden directamente a los productores con financiamiento, asistencia técnica y capacitaciones. Además funcionan en el país diferentes ONG´s que proveen dichos servicios entre las que sobresalen CARE, TechnoServe, CRS, Visión Mundial, FUNDE, FUNDESO, la Iglesia Católica con diferentes proyectos y programas, El Zamorano y otros programas de cooperantes como el JICA, PROPA Oriente entre otros"[81].

Cuadro 11. Destino del Crédito por Actividad Económica.

(Montos otorgados en millones de US$).

SECTORES Y SUB-SECTORES	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Promedio	%
I. Agropecuario	329.9	373.5	323.2	345.6	165.9	164.2	153.7	186.9	231.8	219.8	269.1	291.6	230.8	233	251.36	100%
1. Agricultura	261.8	227.7	237.3	210.7	91.6	100	99.9	120	148.8	131.5	143	130.6	143.4	174	158.59	63.09
a. Café	202.2	186	187.5	175.5	45.5	36.5	51.3	60.8	92.5	60.3	63.9	42	52.8	59.3	94.01	59.28
b. Algodón	0.6	0.9	0.6	0	0.3	0	2.5	6.1	2.3	0.2	0.1	0	0	0	0.97	0.61
c. Cana de azucar	39.4	29.2	43.5	30.9	29.6	46.1	21	16	27.3	39.8	46.5	42.9	50.7	55.4	37.02	23.34
d. Maíz	2.1	1.8	1.1	0.8	6.1	6.1	6.9	10	9.4	14.1	15.4	17.9	13	34.5	9.94	6.27
e. Frijol	0.1	0.2	0.3	0.3	0.6	0.8	0.8	0.8	1	1.3	2.1	2.1	2.3	3.7	1.17	0.74
f. Arroz	3.3	0.7	0.7	0.5	1.2	1.6	1.8	1.7	6.1	2	2.9	4	3.8	4.3	2.47	1.56
g. otras productos agricolas	14.1	9	3.6	2.6	8.4	8.9	15.6	24.7	10.1	13.7	12.1	21.7	20.8	16.7	13	8.2
2. Ganadería	5.9	5.7	6.8	5.9	13	17.1	16.1	19.4	23.4	32.7	29.7	25.3	24.7	18.6	17.45	6.94
3. Avicultura	29.7	73	36.5	19.7	20.1	23.6	19.4	26.7	37.7	40	81.6	118.4	45.9	24.7	42.64	16.97
4. Pesca, apicultura y otros	5.3	4	7.4	9.9	26.3	14.7	12.4	17.2	12.5	11.4	10.8	9	4.7	9.5	11.08	4.41
5. Refinaciamiento	27.3	63	35.7	155.5	14.9	8.7	5.9	3.6	9.4	4.2	4	8.3	12.1	6.3	25.64	10.2

Fuente: Elaboración propia, en base a la Revista Trimestral del BCR 2001 ene-dic al 2012 ene-dic.

3.2. Tecnificación.

En la actualidad la tecnificación se vuelve un factor muy importante para la producción en general, así como también en el ámbito del comercio exterior y más aún para el rubro hortalizas; ya que la

[81]Ibíd. págs. 22 y 23

tecnificación se vuelve esencial para poder cumplir con las exigencias del mercado de consumidores tanto internos como externos pero; como es sabido ésta no es constante en el tiempo, sino que sufre transformaciones en el transcurso del tiempo en la cual puede referirse a medida que va evolucionando las sociedades, los gustos y preferencias de los mercados consumidores, las necesidades que surjan en la actividad económica y sus factores productivos, y el involucramiento de las instituciones Estatales.

3.2.1. Cambios en la Forma de Producción.

El Sector Agropecuario como la mayoría de sus actividades dentro de sus subsectores, es considerado intensivo en recursos naturales y de baja intensidad tecnológica. No obstante, un enfoque más desagregado permite identificar rubros que incorporan niveles más elevados de tecnología.

El proceso de modernización de la agricultura y de su producción incluye la generación interna de innovaciones, pero también, la incorporación de tecnologías desarrolladas en otros sectores, particularmente en las industrias química y mecánica; en las últimas décadas a nivel mundial se han agregado a estas la microelectrónica, la biotecnología y en forma aún más genérica, las tecnologías de la información y comunicación.

El Subsector Agrícola hace un creciente uso de la ciencia y la tecnología en todos sus segmentos, desde la producción de insumos hasta la comercialización de productos finales, el envasado, el transporte y su logística.[82]

En el cuadro 12, se presentan las tendencias en la innovación tecnológica del Sector Agropecuario desde un punto histórico tradicional y uno reciente, cabe mencionar que esto es referente en general a Latinoamérica.

[82] CEPAL, Progreso Técnico y cambio Estructural en América Latina, Tendencia de la Innovación, 2007 Pág. 96

Cuadro 12. Tendencias Tecnológicas del Sector Agropecuario.

Segmentos del sector agropecuario	Tendencia histórica tradicional y convencional.[83]	Tendencia histórica reciente
Agropecuario	• Uso de abono orgánico • Crianza animal en confinamiento con alimentación sin procesar • Mecanización sucesiva de las distintas fases productivas • Uso de agroquímicos • Crianza animal en confinamiento con alimentación procesada industrialmente. • Inseminación artificial y reproducción selectiva.	• Uso de sistemas GPS y Gis • Hidroponía • Producción transgénica • Uso de vitaminas , aminoácidos, hormonas, y vacunas para animales • Fertilización *in vitro,* clonación, transferencia de embriones
Innovación y maquinaria	• Herramientas manuales • Herramientas mecanizadas • Innovaciones mecánicas de tracción animal • Innovaciones mecánicas con motores de combustión interna • Fertilizantes minerales y sintéticos • Pesticidas químicos • Semillas hibridas	• Maquinaria con uso de biocombustible • Biopesticidas y controles biológicos de plagas • Biotecnología para la producción de variedades transgénicas más resistentes, con mayor rendimiento o con ambas características

Fuente: CEPAL, Progreso Técnico y cambio Estructural en América Latina, Tendencia de la Innovación, 2007.

3.2.2. Uso de los Factores Productivos.

Entre los factores productivos se encuentran la tierra, trabajo y capital siendo el primero el más intensivo en el rubro hortalizas, estos son necesarios para la producción de las hortalizas los cuales se vuelven muy importantes en el proceso.

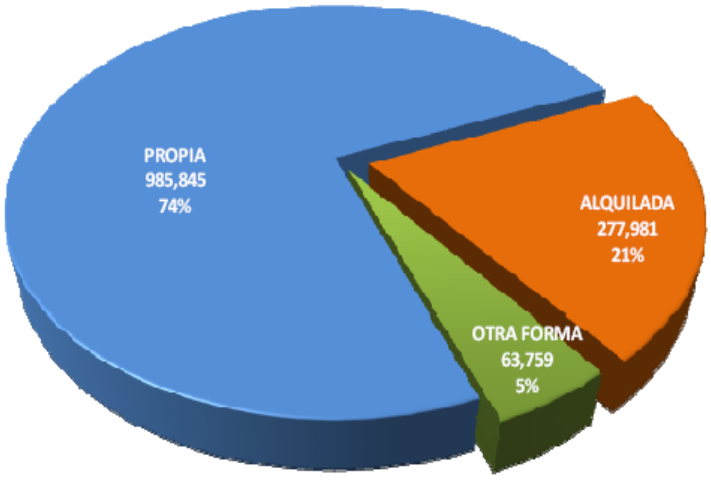
Otros factores son el suelo y los recursos naturales como el agua, flora y fauna .

La tenencia de la tierra se vuelve un elemento determinante para su explotación por parte de los productores ya que dependiendo el tipo de tenencia que posean así será la respuesta para la producción, en El Salvador la tenencia de la tierra se puede dividir en: Propia, alquilada y otra forma de tenencia; el 74% de la tenencia es propia, el 21% es alquilada y el 5% es otra forma de tenencias [84]

[83] Referido a que no solo se toma en cuenta el solo uso de técnicas arcaicas si no también aquellas tecnologías que aún se usan recientemente y son más avanzadas , por ejemplo el uso de arado manual y el uso de arado por tracción animal

[84] MAG, IV Censo Agropecuario , forma de tenencia , pag.26 año 2007-2008

Gráfico 14. Porcentaje del Tipo de la Forma de Tenencia de la Tierra en el Sector Agropecuario, en El Salvador.



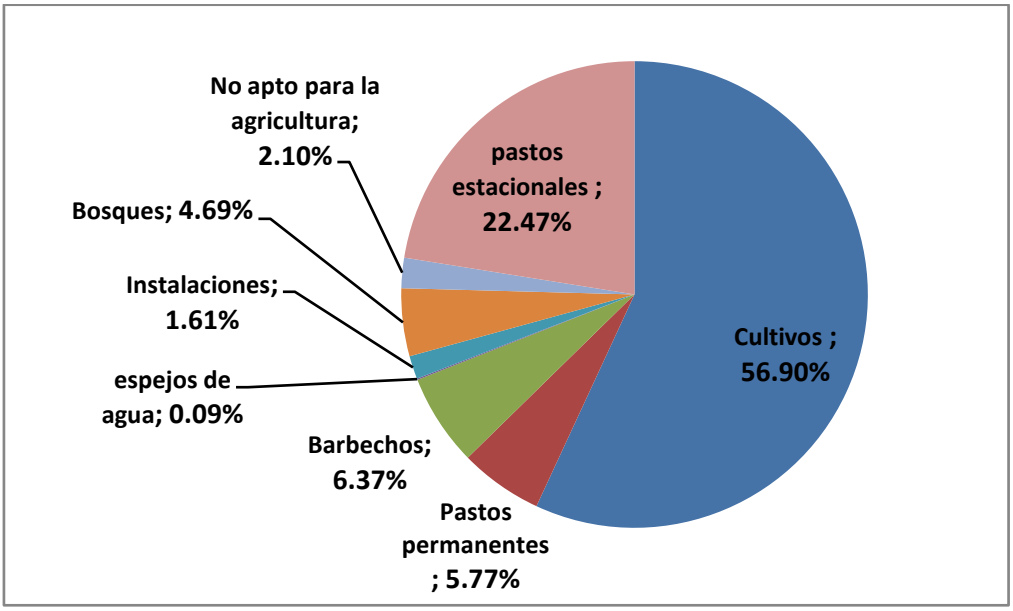
Fuente: IV Censo Agropecuario 2007-2008.

El uso suelo el cual se encuentra dividido según el censo agropecuario es en pastos estacionales, instalaciones, espejos de agua, pastos permanentes, barbechos, bosques, no aptos para la agricultura y cultivos en éste último se encuentra el rubro hortalizas; como puede observarse en el gráfico 16, la explotación de cultivos de toda la superficie total en manzanas es de un 56.90% con una superficie de 755,448.33 Mz[85] lo que indica que la mayoría del uso del suelo es utilizada para la agricultura en general pero; para el caso del rubro hortalizas en el país según datos censales reportadas por productores se destinan18,093 Mz. para el cultivo de hortalizas [86]

Los cultivos de hortalizas a nivel territorial estos no se concentran exclusivamente en una zona específica, según la división política en zonas del país, tampoco en un departamento específico, su distribución se encuentra esparcida en varias zonas (ver anexos del 4 al 12). El clima tropical variable permite la rotación de cultivos que se encuentra en todo el país.

[85]Ibídem, pag 292
[86]MAG, IV Censo agropecuario, atlas, pag.139 año 2007-2008

Gráfico 15. Porcentaje de Tipo de Uso del Suelo en El Salvador



Fuente: Elaboración propia en base a datos del IV Censo agropecuario 2007-2008.

El Recurso Agua.

Este recurso se encuentra dentro del factor productivo tierra, en El Salvador la mayor parte de agua está destinada a las actividades de la agricultura, ya que es la que mayor demanda tiene, porque se utiliza desde el inicio del proceso productivo para la siembra, irrigación y lavado.

El agua para uso agrícola en los procesos de cultivo y pos cosechas, en el caso de las hortalizas preocupa en dos aspectos, en primer lugar porque puede ser una fuente inherente de contaminación por sí misma y en segundo lugar un vehículo de diseminación de microorganismos patógenos de un producto a otros ya sea por riego, aplicación de fertilizantes, plaguicidas, lavado, entre otros.

Las posibilidades de los factores de riesgo de contaminación en la utilización del agua[87] dependen de la procedencia del agua, en el caso de El Salvador la mayoría de su procedencia viene de extracción de ríos, captación de aguas lluvias, aguas estancadas y en algunas ocasiones de pozo; del tipo de riego empleado, de las características físicas del cultivo y su proximidad al suelo, así como del tiempo transcurrido entre el último cultivo y la cosecha anterior.

[87] Manual para el control y aseguramiento de la calidad e inocuidad de frutas y hortalizas , Organismo Internacional Regional de Sanidad Agropecuaria ,San Salvador El Salvador mayo de 2001, pag.17

Mano de Obra.

La producción de hortalizas es generadora de empleo para el sector agrícola y en mayor parte a la zona rural, ya que por su diversidad en actividades agrícolas (arado, siembra, cuido, entre otros) ésta absorbe buena parte de mano de obra (jornales)

En el cuadro 13, se observa la demanda de la mano de obra para la producción de las hortalizas en estudio; en el caso de la okra no se toma en cuenta en el cuadro por carecer totalmente de datos. En el cuadro se encuentra la cantidad promedio de jornaleros necesarios respecto la producción de una manzana, así como también el total de jornaleros utilizados en un año por producto, el cual es el resultado de la multiplicación promedio de jornaleros para una manzana con la superficie en manzanas.

Podemos ver que el aporte de mano de obra es muy significativo, por ejemplo la cantidad de jornaleros por manzana en el caso de sandía fue de 383 haciendo un total de 1,139,700 de jornales, en el año 2001, siendo este cultivo un0 de las que más emplea jornales el tomate y chile dulce son otros cultivos que también se también demandan mayor mano de obra.

Cuadro 13. Mano de Obra Absorbida en la Producción de Hortalizas, Periodo 1995-2011.

Productos	Repollo			Loroco*	Sandia			Cebolla			Melon*	Chile dulce			Elote Amarillo*	Tomate			Papa		
Años	Jornales por manzana	Superficie	Total de jornales	Jornales por manzana	Jornales por manzana	Superficie	Total de jornales	Jornales por manzana	Superficie	Total de jornales	Jornales por manzana	Jornales por manzana	Superficie	Total de jornales	Jornales por manzana	Jornales por manzana	Superficie	Total de jornales	Jornales por manzana	Superficie	Total de jornales
1995	196	400	74,800	n.d	211	n.d	n.d	267	n.d	n.d	n.d	211	800	168,800	n.d	149	1,000	149,000	438	400	n.d.
1996	202	n.d	n.d	n.d	212	2,900	614,800	275	n.d	n.d	n.d	212	n.d	n.d	n.d	278	980	272,440	275	n.d.	n.d.
1997	190	n.d	n.d	n.d	216	n.d	n.d	282	n.d	n.d	n.d	216	n.d	n.d	n.d	304	n.d	n.d	151	n.d.	n.d.
1998	171	1,300	222,300	n.d	220	n.d	n.d	172	220	59,840	n.d	220	900	198,000	n.d	299	1,700	508,300	140	800	112,000
1999	205	1,200	246,000	n.d	200	n.d	n.d	294	n.d	n.d	n.d	200	600	120,000	n.d	245	1,500	367,500	151	950	143,450
2000	170	1,240	210,800	n.d	196	n.d	n.d	179	n.d	n.d	n.d	196	650	127,400	n.d	320	1,200	384,000	182	1,000	182,000
2001	n.d	1,100	n.d	n.d	262	4,350	1,139,700	n.d	n.d	n.d	n.d	262	700	183,400	n.d	527	1,200	632,400	197	1,050	106,850
2002	n.d	1,100	n.d	n.d	385	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	385	700	269,500	n.d	282	1,200	338,400	n.d.	1,100	n.d.
2003	180	1,100	198,000	n.d	383	3,950	1,512,850	187	n.d	n.d	n.d	383	650	248,950	n.d	281	1,386	389,466	165	800	132,000
2004	172	1,200	206,400	296	213	3,450	734,850	202	61	12,322	72	213	940	200,220	54	244	1,450	353,800	156	200	31,200
2005	165	1,100	181,500	350	235	3,500	822,500	180	90	16,200	80	235	824	193,640	58	269	1,306	351,314	147	235	34,545
2006	164	1,067	174,988	308	308	4,410	1,358,280	191	71	13,580.1	85	308	1,562	481,096	59	254	1,593	404,622	161	331	53,291
2007	165	1,150	189,750	282	209	n.d	n.d	192	150	28,800	84	209	1,260	263,340	59	277	1,793	496,661	162	338	54,756
2008	164	n.d	n.d	290	195	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	195	n.d	n.d	n.d.	294	n.d	n.d.	157	n.d.
2009	170	958	162,860	269	228	2,086	475,608	n.d	n.d	n.d	n.d	313	228	71,364	61	1,146	274	314,004	301	155	46,655
2010	181	958	173,398	263	266	2,086	554,876	310	n.d	n.d	n.d	313	266	83,258	58	1,146	295	338,070	301	174	52,374
2011	508	n.d	n.d	277	300	321	96,300	n.d	n.d	n.d	83	157	300	47,100	83	1,095	307	336,165	271	n.d.	n.d.

Fuente: Elaboración propia, con datos de la Dirección General de Estadísticas Agropecuarios, D.G.E.A.MAG

Notas: * en estos casos no habían datos disponibles sobre superficies y total de jornales; para el caso de okra no existía ningún dato.

Bienes de Capital.

La producción de hortalizas está basada en un amplio uso de bienes de capital aunque, para el caso de El Salvador aún se nota una clara evidencia del bajo nivel tecnológico.

El proceso productivo comprende el uso de herramientas en las actividades laborales tales como las *herramientas tradicionales* que son de uso manual, entre las cuales están azadones, cumas, piochas, palas, barras y machetes; *maquinaria* ya sean eléctricas o a base de combustible como rastras, tractores, pulidoras, bombas de agua y desgranadores; *animal* para el uso productivo (tracción animal) y herramientas movilizadas por ellos, el más común, los bueyes para arado o surqueado.

En el cuadro 14, se presenta los bienes de capital más comunes en el proceso productivo de las hortalizas en estudio. Todas las hortalizas utilizan herramientas tradicionales manuales siendo la cuma, piocha y azadón las que se usan más en la mayoría de cultivos como por ejemplo cebolla, papa, sandia y tomate; en cambio las hortalizas que utilizan bienes de capital un poco más modernos como la maquinaria son melón, tomate y chile dulce aunque aún mantienen buena parte el uso de herramientas tradicionales y para el caso del melón, tomate, chile dulce y elote amarillo son los únicos que emplean la fuerza animal en las actividades productivas siendo estos las hortalizas que emplean los 3 tipos de bienes de capital; cabe observar que el uso de animales es la menos significativa lo que puede llevar a pensar que a mediano plazo puede llegar a desaparecer su uso.

Cuadro 14. Uso de Bienes de Capital más Comunes en la Producción de Hortalizas.

Producto[88] / B. Capital	Loroco	Melón	Sandia	Papa	Cebolla	Tomate	Chile Dulce	Elote Amarillo	Repollo
Herramientas tradicionales	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Azadón				✓	✓				✓
Cuma			✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Piocha			✓	✓	✓		✓		✓
Barra		✓	✓						
Maquinaria		✓	✓			✓	✓	✓	
Arado						✓	✓		
Rastra		✓	✓			✓	✓	✓	
Tractor								✓	
Pulidora							✓		
Animal(bueyes)		✓							
Arado									
Surqueado		✓				✓	✓		

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Costos de Producción de la D.G.E.A, MAG

3.2.3. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; Programas de Apoyo a la Tecnificación y Calidad de las Hortalizas.

En El Salvador los productos de origen agropecuario fueron tomando mayor relevancia después del conflicto armado de los años 80´s desarrollándose con un desarrollo del comercio regional e internacional del sector. En el tema de medidas que regulan la inocuidad de productos de origen agropecuario, tenemos la *Ley de Sanidad Vegetal y Animal aprobada* en el año de 1995; la cual tiene como partida que es el Estado quien debe asegurar las condiciones para la existencia de medidas fitosanitarias y zoosanitarias que permitan la protección y desarrollo de la población en general a través de la aplicación de estas que promuevan la protección del medio ambiente, los recursos naturales y la salud humana, erradicando las plagas que afecten la producción nacional así como también que dichas medidas conlleven al desarrollo tecnológico agropecuario para atender las exigencias de la apertura comercial internacional.[89] En ella se especifica que la entidad que aplicará la ley es el MAG,[90] así mismo describe a la sanidad vegetal y desarrollo y aporte por parte del ministerio.[91]

[88] Para el caso de la Okra no se tomó en cuenta por carecer de información en sus costos de producción de las base de datos de D.G.E.A, MAG.
[89] Asamblea de la República de El Salvador, Ley de Sanidad Vegetal y Animal, año 1995 reforma 2004, Pág. 1
[90] En el capítulo I de este trabajo de investigación ya se mencionaron las funciones que ejerce dicho Ministerio por ello no se mencionaron en esta sección
[91] Ibídem para el caso de sanidad vegetal

A medida que El Salvador ha adentrado más al comercio exterior ha tomado la responsabilidad de adoptar medidas más estrictas en lo que respecta en la salubridad fitosanitaria, es decir toma normas internacionales de medidas sanitarias y fitosanitarias,[92] para el proceso de fomento de las exportaciones, el país se ha esforzado en la negociación de varios tratados de libre comercio y el tema de medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF en adelante) se vuelve muy importante, ya que se vuelve un obstáculo para el comercio. La importancia de las MSF es porque son herramientas vitales para proteger a un país de la introducción de plagas o enfermedades exóticas que pueden tener repercusiones muy significativas.

Programas y políticas de apoyo a la tecnificación y calidad de hortalizas.

Es necesario conocer algunos programas de apoyo al sector agropecuario y más aún al rubro de las hortalizas,[93] implementado por organismos regionales, nacionales y por el gobierno los cuales su aplicación pueda servir como promotor a través de la tecnificación al desarrollo productivo y del comercio exterior.

1. *Política de Agricultura Orgánica de El Salvador.*

Es una política implementada por el MAG en el año 2008, la cual busca a través de la creación de un marco regulatorio permitir a la agricultura orgánica desarrollarse en los ámbitos comercial, social, económico y ambiental. Para fomentar estos cambios plantea ocho ejes de acción fundamentales que son: Promover y potenciar la producción, asistencia técnica, financiamiento, incentivos, asociatividad, institucionalidad, mercadeo y acceso a la información.

La política adopta una serie de principios en la cual basa su acción los cuales son: *Inocuidad de alimentos*, *conservación de recursos naturales*, f*ortalecimiento institucional, equidad de género y participación ciudadana.*

La inocuidad de los alimentos ya es una exigencia de los consumidores tanto internacionales como nacionales, bajo este contexto, la agricultura orgánica se presenta como un sistema alternativo que garantiza en sus procesos la eliminación de riesgos tanto químicos como biológicos. Con el establecimiento de la política se pretende el eficaz desarrollo de la agricultura orgánica con base en el

[92] Se conocerán ahora en adelante como MSF.
[93] La finalidad de este punto no es retomar de forma exhaustiva todo el contenido en dichos documentos de los programas sino recalcar su objetivo y algunos puntos importantes referentes al tema.

fortalecimiento de la competitividad de todos los rubros buscando lograr la mejora de la calidad de los productos como el de la tecnología.

Proyecto "Fomento a la Producción y Productividad de Granos Básicos, Hortalizas y Frutales".

Según la memoria de labores del CENTA para el año 2010, es uno de los principales programas que fueron pilares para la reactivación del Sector Agropecuario,[94] el marco del Programa "Cambio en El Salvador para Vivir Mejor" implementado por el gobierno, el cual se comprometió a acelerar el crecimiento económico y trabajar en la reducción de pobreza, por medio de una política de rescate agropecuario, soberanía y seguridad alimentaria; con acciones orientadas a reactivar y contribuir a capitalizar a los productores del Sector Agropecuario, dando con ello prioridad a la producción de alimentos, a la diversificación de la producción agropecuaria, a la industrialización de la agricultura y al mejoramiento de las condiciones sociales y económicas de las familias rurales.[95] Por ello, el CENTA priorizó acciones concretas, estratégicas y operativas en el marco de tres programas: Seguridad Alimentaria, Diversificación Agroproductiva e Innovación Tecnológica, dando respuesta a la necesidad de incluir y desarrollar la producción agropecuaria como principal componente para el rescate y desarrollo de este sector.

Investigación y desarrollo tecnológico.

En la sección de Investigación y Desarrollo Tecnológico de parte del CENTA en el caso de hortalizas cabe destacar para el caso del cultivo de la papa, se realizó la "Validación de Paquete Tecnológico Generado por SINALIT "El paquete tecnológico estaba compuesto por un control químico, un programa fitosanitario y control físico el cual durante 50 días debía cubrirse el cultivo con malla flotante y encalado, las parcelas se establecieron en la zona alta de Chalatenango. Las tecnologías eran dirigidas al control de insectos chupadores específicamente de Bacticeracookerelii (vector de la enfermedad de la punta morada). Se utilizó la variedad Soloma y Tollocan.

Las investigaciones realizadas por programas dirigidos a hortalizas el objetivo es generar tecnologías apropiadas y amigables con el medio ambiente y produciendo un cambio tecnológico en pequeños y medianos productores. Dentro de las investigaciones están por ejemplo las realizadas al cultivo del tomate, la que se desarrolló en una evaluación de seis cultivares de tomate de cocina por su

---

[94] Los otros dos fueron :"Fomentando el Cambio Tecnológico para Mejorar Sosteniblemente la Producción y Productividad de Granos Básicos en El Salvador"

[95] Memorias Laborales, CENTA, introducción, San Andrés 2010

potencial de rendimiento. El ensayo se llevó a cabo en tres localidades ubicadas en los municipios de San Cristóbal, Cojutepeque en el departamento de Cuscatlán y San Juan Opico del departamento de La Libertad. Se evaluaron seis tipos de tomates: Tointer, Toyoto, Pony Express, Retana y Sheriff. Como resultado se obtuvo que el híbrido Tointerfue más precoz, mostró mayor tolerancia a virosis y mejor rendimiento en las tres localidades.

Diversificación y producción de hortalizas.

Entre los logros obtenidos a través de la transferencia de tecnología y asistencia técnica es que se atendieron a 3,859 familias de los cuales 1,400 pertenecen a 68 asociaciones, produciendo en 2,638 mz. de hortalizas en dos ciclos productivos. Los rubros de mayor atención fueron: tomate, pipián, pepino, chile dulce, loroco, repollo y ejote, entre otros. Por otra parte, 2,067 productores cultivaron 578 mz de hortalizas bajo riego, dándole prioridad al riego por goteo.[96]

Entre las "tecnologías transferidas"[97] están los siguientes: Preparación de sustratos artesanales, uso del doble trasplante, producción de plantines en ambiente controlado, manejo de cultivos bajo micro túneles y macro túneles, producción de hortalizas bajo invernaderos, construcción y mantenimiento de reservorios, uso y mantenimiento de sistema de riego por goteo, uso de cobertura plástica, siembra y manejo de abonos verdes para el mejoramiento del suelo, uso de fertilizantes hidrosolubles, manejo integrado de los cultivos, híbridos y variedades de tomate, chile dulce, pepino y ejote;

Dentro del proyecto, se ejecutaron acciones teniendo como objetivo general fomentar un cambio tecnológico en los pequeños y medianos agricultores, incrementando la producción y productividad de ellos, a través de la adopción de tecnologías en los diferentes rubros.

Para el caso de hortalizas, se brindó asistencia técnica a 1,400 productores, así como capacitación para el manejo de 1,178 manzanas con el sistema de riego por goteo y 236 nuevas manzanas de riego por goteo.

4. Comercio Exterior.

El comercio exterior no siempre ha mantenido las mismas reglas y prácticas a lo largo de la historia y actualmente ha adoptado practicas a las que se le conoce como TLC's en donde El salvador no

[96] Ibíd. pag.25
[97] Ibíd. pág. 25-26

se escapa de pertenecer a más de alguno de estos. En la actualidad no existe país que no practique el comercio con otros países, en la cual esta práctica se vuelve muy importante en el desarrollo de la economía, en donde se da el intercambio de bienes necesarios para la sociedad y sus exigencias. Cabe mencionar también, las necesidades y exigencias de las ramas económicas de un país.

4.1. Tratados de Libre Comercio de El Salvador.

Los TLC son acuerdos de carácter legal, establecidos entre dos o más países, cuya finalidad es facilitar el intercambio comercial entre los mismos y que dichos acuerdos se enfocan a la eliminación total de barreras arancelarias y no arancelarias que sean obstáculo al libre intercambio de bienes y capitales.[98]

Uno de los aspectos más importantes que tienen los TLC entre sus países miembros está la asimetría, que es el trato preferencial que reciben los países en razón del atraso en sus niveles de productividad y tecnología que presentan sus ramas económicas con respecto a la de sus contrapartes y éstas pueden compensarse por medio de mecanismos como salvaguardias, exclusiones y reglas de origen.

El Salvador desde el año 2000 ha firmado siete TLC con diferentes países, específicamente:

- TLC entre México, Guatemala, Honduras y El Salvador. Entró en vigencia en marzo de 2001.
- TLC entre Centroamérica - Chile: entró en vigencia el 3 de junio de 2002.
- TLC entre Centroamérica - República Dominicana: En El Salvador entró en vigencia el 4 de octubre de 2001.
- TLC con Centroamérica – Panamá, el cual entró en vigencia el 11 de abril de 2003.
- TLC entre Honduras, El Salvador y Taiwán entró en vigor el 1 de marzo de 2008.
- Tratado de libre comercio entre Guatemala, Honduras, El Salvador y Colombia, entró en vigencia el 1 de febrero de 2010.
- TLC con países Centroamericanos, República Dominicana y Estados Unidos. En El Salvador entró en vigencia el 1 de marzo de 2006.

[98] Monterrosa Guillermo, El Salvador y los Tratados de Libre Comercio, Definición, pag.23

4.2. Barreras Arancelarias y no Arancelarias.

En nuestro país existen una serie de restricciones para las exportaciones e importaciones que pueden ser de carácter arancelarias y no arancelarias; normalmente impuestas como protección a la salud de la población y/o protección de los mercados nacionales.

4.3. Barreras Arancelarias.

Las barreras arancelarias en la actualidad son bastante utilizadas en el comercio de todos los países y como se definió en el capítulo uno, estas barreras son el impuesto al que se tasa aquellas mercancías que ingresan al país. Estas establecidas por El Salvador generalmente se dirigen a las importaciones definitivas, es decir, importaciones de bienes destinadas al consumo nacional y no así aquellas mercancías que han sido exportadas inicialmente y que luego ingresan al territorio nacional sin ser sometidas a ninguna transformación, elaboración o reparación en el extranjero (reimportación en el mismo estado) cuando ingresen nuevamente al país no estarán tasadas con impuestos.

Tipos de aranceles que se aplican a la importación de hortalizas

El Salvador formula su política arancelaria en el marco del Mercado Común Centroamericano (MCCA), aplicando el Arancel Centroamericano de Importación, sobre el régimen arancelario y aduanero centroamericano.

El Arancel Centroamericano de Importación consiste en los siguientes tipos básicos:

- 0% aplica a las materias primas y bienes intermedios y de capital que no son producidos en el MCCA;
- 5%para las materias primas producidas en el MCCA;
- 10% para los bienes intermedios y de capital producidos en el MCCA;
- 15% a los bienes finales.[99]

Prácticamente todas las importaciones originarias de Costa Rica, Guatemala, Honduras y Nicaragua están sujetas a un tipo arancelario del cero por ciento. Las excepciones son el café sin tostar y el azúcar de caña proveniente de cualquiera de estos países.

[99] Resolución Nº 26-96 (COMRIEDRE IV), 22 de mayo de 1996.

Dentro de las clases de aranceles reconocidos por la OMC que se aplican a la importación definitiva de hortalizas al territorio salvadoreño está el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y el Derecho Arancelario a la importación (DAI).

El IVA es un impuesto *Ad valorem*, que es calculado sobre el valor CIF de un producto, es decir se toma en consideración el valor de la mercancía (valor factura) más el costo del seguro de la mercancía y el valor del flete. Este impuesto en nuestro país es del 13%.

El DAI es un impuesto de tipo *Arancel Aduanero*, para la cual existe una lista de mercancías de carácter oficial, estructurada de acuerdo a la simplicidad o complejidad de la mercancía, es decir, de acuerdo a su naturaleza y grado de transformación implícito como resultado de un proceso productivo, ésta lista se encuentra plasmada en el Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), que es el sistema a partir del cual se rige el intercambio comercial de El Salvador. Se calcula de acuerdo al lugar de origen de las mercancías, ya que de acuerdo a los tratados comerciales se establecen tasas preferenciales de este impuesto y para el caso específico del CAFTA DR y para el caso de las hortalizas en estudio, el porcentaje al que se tasan, se encuentra detallado en el cuadro 6:Código y desgravación arancelaria de los productos seleccionados según SAC, del Capítulo 1.

4.3.1. Barreras no Arancelarias (Medidas Sanitarias y Fitosanitarias).

La institución encargada de dichas medidas a las importaciones de plantas, animales y productos derivados es El MAG, a través de su Dirección General de Sanidad Vegetal y Animal, mientras que el Ministerio de Salud Pública, a través de su Departamento de Higiene de Alimentos, es responsable de las medidas sanitarias aplicadas a las importaciones de alimentos. La emisión, aprobación e implementación de las medidas sanitarias y fitosanitarias se rige principalmente por la Ley de Sanidad Vegetal y Animal, el Código de Salud y la Ley del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología. El Salvador también aplica el Reglamento Centroamericano sobre medidas y procedimientos sanitarios y fitosanitarios, cuyo objeto es "regular las medidas sanitarias y fitosanitarias que puedan afectar directa o indirectamente el comercio entre los Estados Parte y evitar que se constituyan en barreras innecesarias al comercio"[100]

Por otro lado El Salvador es miembro del Codex Alimentarius y la Organización Mundial de Sanidad Animal-OIE y parte contratante de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria.

[100] Documento G/SPS/NNA/14 de la OMC, de 1° de octubre de 2008.

El Salvador no permite las importaciones de plantas, animales o productos derivados a menos que la DGSVA haya aprobado mediante un decreto ejecutivo los "sistemas de inspección, servicios veterinarios, inocuidad alimentaria y vigilancia fitosanitaria de plagas y enfermedades cuarentenarias" de los lugares de origen,[101]la DGSVA usa los criterios y procedimientos de la Organización Mundial de Sanidad Animal-OIE, el Codex Alimentarius y la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria.

En el marco de la Ley de Sanidad Vegetal y Animal, el MAG fija las tarifas por los servicios de inspección y cuarentena "con base en los costos reales de operación y ampliación de los servicios".[102] Por otra parte La DGSVA mantiene una base de datos que permite encontrar los requisitos sanitarios y fitosanitarios con los que debe cumplir los productos.[103]

4.3.2. Medidas que Afectan a las Exportaciones.

Dentro de las medidas que afectan de una u otra forma las exportaciones son los p*rocedimientos aduaneros,* que implica que los exportadores deben estar inscritos en el registro que del Centro de Trámites de Exportación (CENTREX), también las exportaciones pueden ser sometidas a revisiones físicas o documentales dependiendo del nivel de riesgo de la mercancía. Según las autoridades, el despacho en aduana de una mercancía de exportación que no requiere revisión física es casi inmediato, mientras que una revisión física puede implicar 24 horas hábiles, es decir, tres días.

Para el caso de El Salvador no se aplican derechos arancelarios ni otros tipos de impuestos a la exportación. Por ejemplo el IVA que se le grava a las exportaciones está a una tasa de cero por ciento.[104] Por consiguiente, los exportadores pueden solicitar un reembolso del IVA han pagado por los insumos y servicios incorporados en la producción de la mercancía exportada.

4.4. Retrospectiva Histórica y Diagnóstico de Posicionamiento Comercial de los Productos Seleccionados del Rubro Hortalizas.

La apertura comercial que presenta el país permite conocer el entorno y posición en que este se encuentra frente los competidores y socios comerciales en un TLC; el estudio de las exportaciones y las

---

[101] Artículos 2 y 13 de la Ley de sanidad vegetal y animal, Decreto Legislativo Nº 524, de 18 de diciembre de 1995.
[102] Artículo 6.
[103] Información en línea del Ministerio de Agricultura y Ganadería, "Sistema de información en sanidad agropecuaria – SISA". Ver en: https://oas.mag.gob.sv/sisa/tramites.jsp.
[104] Artículo 75 de la Ley de impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios.

importaciones permite medir y conocer la apertura comercial y la dependencia que tiene un país de los productos del exterior.

La retrospectiva histórica medida por la evolución del periodo en estudio mostrará cuales han sido las debilidades y fortalezas en forma indirecta de la producción nacional por medio de las exportaciones y cuáles son las debilidades geográficas que tiene el país al momento de importar cantidades elevadas y continuas de un producto a lo largo de un tiempo determinado que no se puede producir internamente o que ha generado demandas insatisfechas.

4.4.1. Evolución de las Exportaciones e Importaciones con el Resto del Mundo.

Las exportaciones e importaciones permiten medir el grado neto de demanda en consumo interno que posee un país, las exportaciones con el resto del mundo demuestran la apertura y demanda preferencial a cierto productos que tiene los países consignatarios, así como las importaciones que permiten solventar la demanda interna insatisfecha por la producción nacional generando la demanda aparente.

Históricamente el rubro hortícola se va incrementado en la gama de productos que se ofrece al consumidor final, por ello es necesario importar de otros países las hortalizas que en el país no se pueden producir, ya sea por su ubicación geográfica o el tipo de clima que este posee o para suplir una demanda determinada, al mismo tiempo, países exportan aquellos productos que le permitan ampliar la variedad de hortalizas ofertadas, o simplemente aquellas que son considerados como “productos nostálgicos”, que puede ser notables como el loroco (ver anexo 17)que muestra incremento significativo en la exportación en a partir de la vigencia el CAFTA-DR

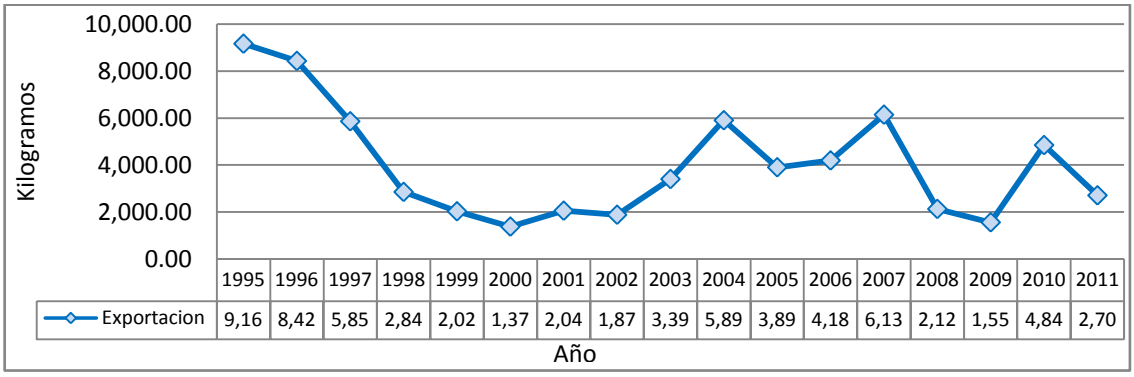
El anexo17, muestra el total de hortalizas que se exportan y se importan a todas o de todas partes del mundo respectivamente, de forma desagregada y con los códigos arancelarios y valor (en kilogramos) por el cuan son exportados o introducidos al país, para efectos del análisis de las hortalizas se han agrupado aquellas que comercialmente se conocen por otros nombres, pero que en esencia son el mismo producto.

El gráfico 16, muestra el total de exportaciones anuales que ha tenido el rubro hortícola con el resto del mundo, la tendencia es a la baja en forma retrospectiva de 1995 a 2000, teniendo una leve recuperación para el año siguiente, con fluctuaciones laterales hasta 2011, manteniendo niveles de

unidades millonarias en kilogramos para el rubro, las fluctuaciones puede deberse a problemas climáticos para ciertas hortalizas las cuales dificulta su exportación.

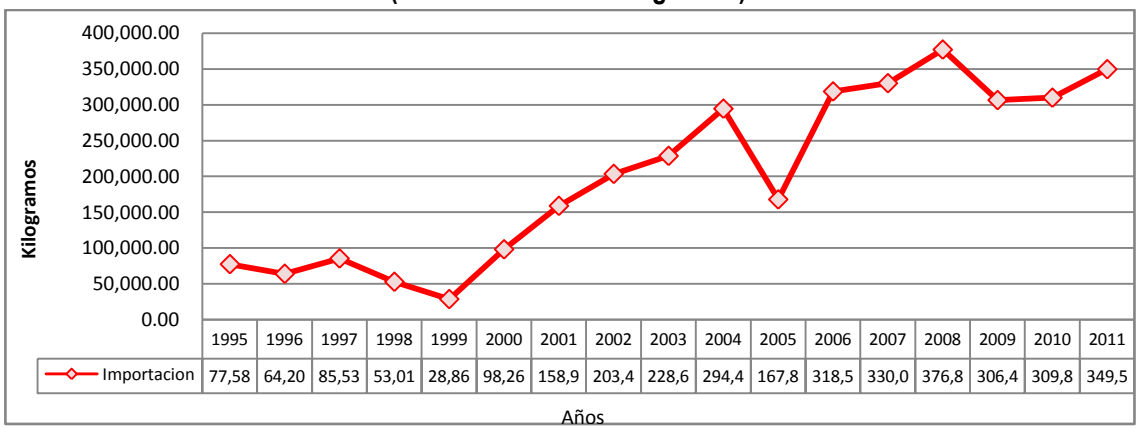
El gráfico 17, muestra las importaciones totales que ha tenido el rubro hortícola con el resto del mundo, la tendencia que este presenta es una marcada constante a la alza, con excepción de 1999 y 2005 donde este último enfrentó una dificultad climática que afectó el área de negocio con los socios comerciales; no obstante las cifras siguen creciendo en cientos de millones de kilogramos importados, estos aumentos pueden atribuirse al crecimiento demográfico de la población y/o la baja o estancada producción nacional.

Gráfico 16. Exportaciones totales del rubro hortícola con el resto del mundo, en el periodo 1995-2011
(Cifras en miles de kilogramos).



Fuente: Elaboración propia, datos del MAG y DGA.

Gráfico 17. Importaciones Totales del Rubro Hortícola con el Resto del Mundo, en el periodo 1995-2011.
(Cifras en miles de kilogramos).



Fuente: Elaboración propia, datos del MAG y DGA.

En los cuadros 15 y 16, se muestran las evoluciones que han tenido las 10 hortalizas en estudio en las exportaciones e importaciones con el resto del mundo respectivamente, haciendo un análisis de estática comparativa para los años que expresa cada una de ellas; el cuadro 16, muestra las evoluciones crecientes que han tenido el chile dulce, melón y okra; es creciente en forma retrospectiva para el primero, el cual presenta una baja de 937.11 miles de Kg en 2006 con respecto a 2004, con recuperación en los años siguientes hasta 2,387,30 miles de Kg en 2011 con respecto a 2006; el melón tiene una tendencia decreciente, no obstante es un tanto favorable en el dato presentado para 2006 donde la producción nacional también presentó un dato significativo
de 44.54 miles de qq dirigido en casi su totalidad a la exportación de ese año; por otro lado la okra ha presentado una tendencia evolutiva lateral que demuestra que los productores han tratado de mantener una cuota de mercado con promedio de 2,389.75 miles de Kg para 14 años en que se presentan datos (Ver anexo 17)

Cuadro 15. Evolución de Exportaciones de las 10 hortalizas en estudio con el Resto del Mundo, 1995-2011.(Cifras en miles de kilogramos).

Año/Hort.	Cebolla	Chile Dulce	Elote Edulce	Loroco	Melon	Okra	Papa	Repollo	Sandia	Tomate	Total
1995		5.56		6.27	5,578.94	2,132.46	66.68	0.82	1,180.59		8,971.32
1996				2.44	3,796.33	2,406.90	14.49		1,161.00		7,381.16
1997			1.63	4.81	3,086.08	2,569.81	37.09	0.82	36.27	88.34	5,824.84
1998		0.11	2.80	7.26	1,218.96	1,346.27		37.05	216.50		2,828.94
1999				9.95	197.25	1,521.91	82.80	13.61	169.32		1,994.85
2000			9.19	23.46	13.80	596.46	52.67	109.53	358.73	78.00	1,241.83
2001	1.50	2.29	0.92	27.40		1,262.40		234.83	150.70	289.83	1,969.86
2002	0.19	5.00	0.27	38.48	6.87	1,637.60		94.63	50.96		1,834.01
2003		0.10		35.63	54.43	3,206.44			86.94		3,383.54
2004	27.24	1,149.35		96.78	101.56	4,162.51	0.06		61.64	238.27	5,837.40
2005		411.84	2.78	125.19	7.96	2,951.85		0.24	243.22	100.00	3,843.07
2006		212.24		228.48	651.82	2,861.81			81.00	100.50	4,135.84
2007		1,411.75		1,101.53	36.80	3,400.06			88.00	20.00	6,058.15
2008		1,502.44		124.58	372.00				89.67		2,088.70
2009	10.00	1,301.86		77.38	0.01		0.02	0.02	60.22	62.52	1,512.05
2010	0.10	1,211.21		62.76		3,400.00	0.10	64.02	54.57	0.10	4,792.84
2011	25.18	2,599.54		69.48	0.03		1.30	0.05	0.03	0.08	2,695.70
Total	**64.21**	**9,813.29**	**17.58**	**2,041.87**	**15,122.85**	**33,456.47**	**255.21**	**555.63**	**4,089.36**	**977.64**	**66,394.10**

Nota: Los cuadros en blanco son valores en ceros.

Fuente: Elaboración propia, datos del MAG y DGA.

El comportamiento del loroco es creciente, el cual obtiene el punto más alto en su retrospectiva en forma significativa en 2007 de 5,901.72 miles de Kg exportados, debido al aprovechamiento del CAFTA-DR hacia EE.UU; la sandía ha tenido un comportamiento un tanto fluctuante en su evolución,

siendo decreciente de 1995 a 1998 en 964.09 miles de kg exportados y un poco constante para los años siguientes; por otro lado el tomate presenta una evolución menos fluctuantes, con leves valores decrecientes de 2001 a 2007 de 149.72 miles de Kg en promedio (a 5 años), recuperándose en 2009 en 42.52 miles de Kg con respecto al 2007.

La evolución retrospectiva de la exportación de cebolla, fluctuaciones con promedio de 10.70 miles de Kg exportados (a 6 años), para las 3 hortalizas restantes la evolución ha sido decreciente; el repollo presenta su punto más alto en 2001 de 234.83 miles de Kg exportados, con caída para el año siguiente y exportación significativa hasta 2010 respecto a 2005 y 2009; el elote ha tenido exportaciones pequeñas con promedio de 2.93 miles de Kg (a 6 años), por el contrario la papa para los años de 1995 a 2000 tuvo exportaciones decrecientes, con recuperación en unidades mínimas de 2009 a 2011.

En el cuadro 16 muestran la evolución que han tenido las importaciones para las 10 hortalizas en estudio, tales valores presentados tendrán mayor explicación en el análisis con los socios comerciales del CAFTA-DR; la evolución de las importaciones de cebolla, papa, repollo y tomate son crecientes, afectadas en el año 2005 con baja significativa en sus importaciones por dificultades climáticas, con pequeñas diferencias para los años siguientes como se nota para cebolla y repollo, que crecen en proporciones mínimas de forma constante en los años con tratado comercial, con promedios de 24,207.98 y 36,926.09 miles de Kg respectivamente, no obstante la papa y tomate tienen crecimientos constantes que duplican las cantidades exportadas antes del CAFTA-DR, pudiendo deberse también al crecimiento de la demanda.

La tendencia evolutiva del elote, sandía, melón y chile dulce no es variante en cuanto las 4 hortalizas antes analizadas, ya que la sandía y el elote presentan datos que duplican las cantidades importadas antes del tratado comercial; por el contrario las importaciones de chile dulce y melón disminuyen en unidades no significativas en los últimos años de estudio, después de sus puntos más altos de 11,325.60 miles de Kg en 2008 para el primero y de 13,000.90 miles de Kg en 2006 para el segundo.

La evolución en importaciones de loroco y okra, tienen tendencias irregulares, que parece indicar que las importaciones se efectuaron como para complementar cuotas o demandas constantes de exportación (ver producción nacional de okra, años 2000 y 2001) o demandas por cero o baja producción nacional en el caso del loroco.

Cuadro 16. Evolución de las Importaciones de las 10 Hortalizas en Estudio con el Resto del Mundo, 1995-2011.(Cifras en miles de kilogramos).

Año/Hort.	Cebolla	Chile Dulce	Elote	Loroco	Melon	Okra	Papa	Repollo	Sandia	Tomate	Total
1995	6,648.32	366.20	69.97		1,799.51		12,295.93	14,312.85	7,513.56	15,193.48	58,199.81
1996	7,300.39	1,250.23	99.77		1,337.91		9,179.16	8,804.26	4,711.92	17,848.40	50,532.03
1997	9,367.42	1,759.48	9.66		2,305.34		13,821.71	13,961.51	8,029.08	16,857.36	66,111.55
1998	5,095.60	1,726.97	3.03		4,455.30		3,711.64	3,415.99	4,473.83	22,901.17	45,783.52
1999	4,488.65	1,131.93	5.63		1,106.59		3,699.70		622.59	13,026.25	24,081.34
2000	9,131.21	3,798.11	134.96	2.41	1,881.62	6.37	11,479.75	17,253.21	1,684.24	24,462.70	69,834.56
2001	13,168.68	3,889.29	219.99	4.97	5,095.46	49.33	24,584.76	27,605.59	9,180.05	41,418.73	125,216.84
2002	17,451.00	5,003.34			5,923.77		34,189.49	29,403.24	17,373.54	55,389.58	164,733.96
2003	16,691.03	4,927.34	69.74		8,465.18		45,456.92	33,550.63	16,063.49	59,070.87	184,295.20
2004	23,273.17	7,864.88	74.99		6,771.65		54,953.32	43,185.32	20,493.06	75,935.04	232,551.42
2005	12,727.99	5,421.44	216.03		6,894.98		23,750.76	18,879.85	15,419.81	58,445.78	141,756.64
2006	13,931.55	11,166.80			13,000.90		40,129.05	32,879.72	29,892.44	89,316.72	230,317.17
2007	21,449.32	9,279.57	788.44		12,663.40		69,822.90	41,151.83	27,257.96	77,917.02	260,330.45
2008	24,617.32	11,325.60	5,901.72		12,162.21		54,914.07	35,811.60	29,906.85	86,035.07	260,674.44
2009	29,717.67	11,018.27	55.20		11,124.59		55,539.95	38,050.48		97,280.60	242,786.75
2010	26,790.18	9,680.36	729.86		10,549.89	0.18	53,172.92	39,374.83	27,833.72	74,721.13	242,853.09
2011	28,741.84	8,378.47	731.39	1.72	12,720.98	0.68	67,941.37	34,288.10	35,809.64	93,102.93	281,717.12
Total	270,591.32	97,988.28	9,110.37	9.10	118,259.29	56.56	578,643.39	431,928.99	256,265.77	918,922.82	2681,775.89

Nota: Los cuadros en blanco son valores en ceros.

Fuente: Elaboración propia en base a datos del MAG y DGA.

4.4.2. Evolución de las Exportaciones e Importaciones con los Socios Comerciales del CAFTA-DR.

En este apartado se hace un diagnóstico del comportamiento de las importaciones y exportaciones de las diez hortalizas en investigación y cómo s ha evolucionado el volumen real intercambiado con los países socios del CAFTA-DR.

Evolución de las Importaciones con los Socios Comerciales del CAFTA-DR.

La producción nacional de El Salvador no es suficiente para satisfacer la demanda interna, por lo que las importaciones alcanzan niveles altos en la mayoría de los productos, exceptuando productos como okra y loroco. En el cuadro 17 se muestran las importaciones de las hortalizas provenientes de Guatemala para el periodo en estudio

En el cuadro se puede observar una tendencia al alza en la importación de los ocho productos durante los 17 años, aunque en el 2005 se puede notar una caída para la mayoría, excepto el melón que mantiene su tendencia para ese año en específico. Un factor determinante para explicar dicha caída son los fenómenos naturales, como el huracán Adrián ocurrido ese año, catalogado como categoría 1, que afectó la producción agrícola de cada uno de los países, provocando que las exportaciones de los países centroamericanos disminuyeran.

Guatemala figura como el mayor socio comercial de la región en el caso de hortalizas, ya que el mayor porcentaje de las importaciones de El Salvador provienen de dicho país. Las hortalizas que muestran volúmenes más altos de importación de dicho país son la papa, repollo y el tomate que alcanzan volúmenes entre los 67 y 40 millones de kilogramos. La papa ocupa el primer lugar en las importaciones en comparación de los demás productos a partir del 2003; y el crecimiento experimentado, en los 17 años, es mucho mayor si se compara por ejemplo, con la sandía.

El elote es la hortaliza que presenta los volúmenes más bajos de importación, que puede ser explicado por los niveles de producción nacional, en la cual el elote representa la segunda hortaliza de mayor producción dentro de las consideradas, ocasionando una menor dependencia de las importaciones de dicho producto.

Después de Guatemala, Honduras es un importante socio comercial para El Salvador, las importaciones de este país son relativamente constantes en el tiempo, a excepción de elote para el cual solo se presentan importaciones para tres años, que son 2002, 2007 y 2008; ya que en su mayoría este es importado de Guatemala. En el cuadro 19 se puede apreciar los volúmenes de importación de hortalizas provenientes de Honduras.

Cuadro 17. Importaciones de Hortalizas Provenientes de Guatemala, en el Periodo 1995-2011. (En miles de kilogramos)

PRODUCTO/ AÑO	CEBOLLA	PAPA	REPOLLO	TOMATE	CHILE	ELOTE	MELON	SANDIA
1995	6,555.43	10,477.10	14,083.19	5,158.76	296.47	69.97	1,086.01	1,356.97
1996	7,060.45	8,028.47	9,778.26	8,333.08	1,192.19	99.77	569.48	2,054.56
1997	9,327.90	13,185.71	13,960.51	6,046.02	1,658.47	9.66	803.78	3,860.47
1998	4,747.38	3,562.71	3,397.29	6,334.56	1,605.84	3.03	957.72	1,628.03
1999	1,889.25	2,916.56	3,020.31	4,469.36	1,090.30	3.37	809.66	418.59
2000	7,051.10	10,938.10	17,240.60	16,440.50	3,764.40	-	872.80	1,348.20
2001	7,563.50	23,769.50	27,543.20	19,328.20	3,816.70	219.80	1,887.70	5,498.30
2002	3,305.90	25,488.40	16,929.30	37,080.60	4,757.10	256.70	3,299.20	10,412.30
2003	8,906.69	42,284.01	32,005.15	15,226.40	3,804.29	100.08	3,814.62	7,759.32
2004	10,833.65	53,921.64	44,719.33	19,208.18	5,013.02	136.54	3,832.64	13,104.56
2005	7,115.98	20,915.24	16,265.52	10,724.24	1,705.43	183.11	3,811.15	7,774.48
2006	10,426.25	39,777.12	32,761.37	17,051.23	3,570.11	61.14	4,097.14	13,137.78
2007	14,686.30	67,704.93	39,912.93	16,028.50	3,894.47	657.56	6,186.35	14,885.63
2008	19,351.27	54,382.76	40,139.61	26,130.04	6,233.60	5,752.51	10,809.91	16,172.06
2009	21,027.69	54,905.67	38,050.48	29,264.14	5,126.30	-	6,956.75	21,189.62
2010	13,990.40	52,291.74	39,239.55	31,757.95	5,777.43	-	2,776.92	17,494.07
2011	18,386.45	67,258.39	34,274.48	49,642.57	6,917.80	-	3,801.06	22,530.07

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del MAG.

Nota: * Para los productos y años donde las casillas aparecen con un guión, es porque la información no está disponible. Para el caso de okra y loroco los valores son ceros en todos los años, por lo que se han excluido del cuadro

Cuadro 18. Importaciones de Hortalizas Provenientes de Honduras, en el Periodo 1995-2011. (En miles de kilogramos)

PRODUCTO/AÑO	CEBOLLA	PAPA	REPOLLO	TOMATE	CHILE DULCE	ELOTE	MELON	SANDIA
1995	60.90	1,349.44	229.66	9,946.20	46.00		713.50	6,128.58
1996	219.94	726.00	126.00	9,515.32	58.01		670.43	2,657.36
1997	1.20	636.00	1.00	9,926.36	101.01		1,501.56	4,096.61
1998	261.58	83.26	18.70	15,425.39	119.85		3,497.52	2,647.55
1999	-	-	-	7,080.77	2.00		296.93	204.00
2000	0.90	-	0.70	6,791.90	0.70		991.80	336.00
2001	133.30	0.23	62.40	18,965.60	12.20		3,181.30	3,649.20
2002	485.10	1,863.10	426.60	32,254.00	337.70	0.40	2,580.60	6,454.40
2003	1,292.24	1,077.41	146.00	36,935.35	964.73		4,391.20	8,033.00
2004	1,319.38	74.04	199.99	55,413.88	2,889.16		2,785.69	7,162.63
2005	1,399.97	45.72	141.78	40,801.53	3,105.11		2,742.20	6,374.56
2006	1,404.40	175.21	118.35	70,537.63	7,401.33		8,655.37	16,699.65
2007	1,670.14	-	99.30	54,456.16	4,981.23	77.49	5,756.20	12,229.10
2008	1,899.07	61.33	2.25	59,280.71	4,691.81	149.22	13,825.17	13,639.33
2009	1,271.05	30.04	-	64,530.34	5,531.19		4,161.33	13,031.55
2010	1,839.03	-	0.32	33,548.61	3,728.67		5,930.96	10,469.29
2011	2,692.85	-	13.62	34,495.31	1,421.22		8,919.91	13,265.96

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del MAG.

Nota: Para los productos y años donde las casillas aparecen con un guión, es porque la información no está disponible; y en las casillas donde no hay valores es porque en esos años no hubieron importaciones. Para el caso de okra y loroco los valores son ceros en todos los años, por lo que se han excluido del cuadro

Los volúmenes importados de honduras no son tan altos como los que se observan con Guatemala. El tomate es la hortaliza que mayormente importamos de Honduras, incluso los volúmenes están por encima de los provenientes de Guatemala, aunque en la segunda década de los 90´s los niveles rondaban los 10 millones de kilogramos, cantidades muy similares a las provenientes de Guatemala; a partir del 2000 se empieza a notar un crecimiento bastante considerable, tal es el caso que para el año 2006 alcanzó, aproximadamente, los 70 millones de Kgs, muy por encima de nuestro principal socio comercial. Para formarse una idea de la producción de tomate interna de Honduras, en uno de los

poblados de dicho país, exactamente en el Valle de Comayagua el tomate es producido por unos 80 productores en un área total de 70 manzanas.[105]

Cabe destacar también, la evolución de las importaciones de sandía, cuyo comportamiento es al alza con un crecimiento mucho más marcado que las demás hortalizas exceptuando el tomate, aunque a partir del 2006, muestra una tendencia a la baja.

Aunque las hortalizas se ubican como el tercer producto de la actividad agrícola de Honduras,[106] productos como el melón, chile dulce, cebolla, elote, repollo y papa, no alcanzan ni los 20 millones de kgs exportados a El Salvador, a pesar de existir mejoras, concretamente en productos como la papa y el repollo en dicho país..[107]

Dentro de los países centroamericanos, El Salvador ocupa el primer lugar de destino de las exportaciones de Nicaragua, con un 19.2%, seguido de Costa Rica con un 5%, y Guatemala con un 3.3%. La mayoría de sus exportaciones son dirigidas a Estados Unidos (30.5%), Venezuela (13.9%), Canadá (12.6%) y México (3.8%)[108]

En el cuadro 19 se muestran las importaciones provenientes de Nicaragua; y como puede observarse, a pesar de ser nuestro país a nivel centroamericano, el principal destino de los productos nicaragüenses, las hortalizas y concretamente los productos seleccionados, no representan grandes volúmenes de importaciones para nuestro país; inclusive hortalizas como papa, elote y repollo son mínimas, mostrando en la mayoría de los años importaciones a cero.

Las importaciones de hortalizas provenientes de Nicaragua no alcanzan grandes volúmenes, para el caso de la sandía, cebolla, tomate, chile dulce y melón, sin embargo a partir del 2005 se nota un leve incremento de productos como el chile dulce y cebolla.

Cabe destacar el alza en las importaciones de tomate para el 2007, para este año se importaron alrededor de 4.3 millones de kilogramos, dato que resulta curioso por las cifras de los años anteriores. Un

---

[105] La prensa. Hn. Miércoles 24 de abril de 2013. Ver en: http://www.laprensa.hn/Publicaciones/Series-de-Investigacion/Exportacion/Honduras-triplica-las-exportaciones-de-frutas-y-hortalizas#.UdkELfnclCg

[106] Ibídem.

[107] Lilian Bonilla. HRN, 07 de marzo de 2011. Ver en http://www.radiohrn.hn/l/content/honduras-contin%C3%BAa-importando-m%C3%A1s-del-50-por-ciento-de-hortalizas

[108]"Análisis de la Cadena de Valor de Hortalizas con énfasis en Seguridad Alimentaria y Nutricional" Managua, Nicaragua, febrero de 2012. USAID. Ver en:
http://coin.fao.org/coinstatic/cms/media/14/13540578065280/libro_de_hortalizas_30-07-2012-3.pdf

factor determinante y que puede explicar muy bien este repunte, es que, precisamente en ese año las importaciones provenientes de Honduras cayeron en un aproximado de 2 millones de Kilogramos (cuadro 18), mientras que las provenientes de Guatemala bajaron alrededor de un millón de kilogramos (cuadro 19), podemos ver entonces que sucedió una sustitución del país de procedencia, Sin embargo y a pesar del incremento del 2007, en el 2008 se nota una drástica caída, aunque para los siguientes años se recupera.

Cuadro 19. Importaciones de hortalizas provenientes de Nicaragua, en el periodo 1995-2011. (En miles de kilogramos)

PRODUCTO/ AÑO	CEBOLLA	PAPA	REPOLLO	TOMATE	CHILE DULCE	ELOTE	MELON	SANDIA
1995	20.92			88.52				28.00
1996							98.00	
1997				875.79				
1998	56.18			1,211.15				
1999				543.50	9.67			
2000	6.80			1,175.20			17.00	
2001	185.60			2,635.50	9.50		17.00	20.50
2002	127.30	55.50	262.00	995.70	230.00	1.50	12.00	18.60
2003	163.27			2,372.70	5.87		8.00	8.00
2004	16.00		32.04	785.67	2.86		12.00	
2005	27.19		513.80	1,884.98	2.61		25.00	
2006	22.73			1,727.87	206.64		4.09	35.00
2007	236.10			4,379.99	120.19			
2008	183.38		9.09	548.22	409.47		95.45	54.55
2009				3,686.12	360.78		2.50	122.77
2010	581.21		19.96	3,990.61	174.25		113.52	1.00
2011	77.31	15.20		4,094.62	56.69		0.01	13.61

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del MAG.
Notas: En las casillas donde no hay valores es porque en esos años de esos productos no hubieron importaciones.

En el cuadro 20, se puede observar las importaciones de hortalizas provenientes de Costa Rica; el comportamiento es bastante errático, en el que para muchos años no hubo importaciones, y en el caso en las que existen, no se alcanzaron volúmenes por encima de los 70 mil kgs, a excepción de cebolla para el 2001. Importaciones de tomate nada más hubo cuatro años, específicamente para el 2002-2004 y para el 2010; los demás año son cero. Factores como la distancia pueden explicar el comercio poco fluido entre El salvador y Costa Rica, además los costos de transporte hacen elevar los costos de las hortalizas por lo que se prefiere importar de los países más cercanos, como Guatemala y Honduras. Además este país es

exportador de otros productos [el Banano, la piña, café oro, plantas ornamentales, yuca, follaje, otros frutos sin coser congelados, flores y capullos, sandias frescas, entre otros (en este orden)]

Cuadro 20. Importaciones de hortalizas provenientes de Costa Rica, en el periodo 1995-2011. (En miles de kilogramos)

PRODUCTO/AÑO	CEBOLLA	PAPA	REPOLLO	TOMATE	MELON	SANDIA
1996	20.00					
1999		4.77				
2000	46.00					
2001	71.56					12.00
2002	44.10		16.10	69.80		19.90
2003			0.05	2.17		
2004	24.61			60.72		
2006	23.04				1.17	
2007	16.00				1.36	
2008					0.32	
2010				1.31		

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del MAG.
Notas: Para los años 1995, 1997,1998, 2005, 2009 y 2011 no se registraron importaciones por lo que dichos años han sido excluidos de la tabla.

- En las casillas donde no hay valores es porque en esos años de esos productos no hubieron importaciones.

Sin embargo nada más dos productos tienen el 65.8% del total de exportaciones del sector agrícola, estos son, el banano con el 34.9% y la piña con el 30.9%;[109]

En el cuadro 21, se muestran las importaciones de algunas hortalizas provenientes de Estados Unidos (EU). Como se observa, la cebolla y la papa son las hortalizas de las ocho seleccionadas, con mayor dinamismo, aunque no alcanzan los volúmenes con los que nos abastece Guatemala y Honduras. Los demás productos como la sandía, repollo, melón, elote, tomate y chile dulce, son hortalizas que normalmente no importamos de EU y en los años en los que hubo importaciones, estas son bajas.

Se pueden destacar dos puntos: uno de ellos el alza experimentada en el 2001 y 2002 para las importaciones de tomate; y el segundo es el experimentado en el 2007, Fenomeno que no pueden ser explicados por simple sustitución de país de origen ya que, el comportamiento de los volúmenes

[109] Estadísticas de Comercio Exterior de Costa Rica 2011. PROMOTORA DEL COMERCIO EXTERIOR DE COSTA RICA. Dirección de Inteligencia Comercial. Mayo, 2012. Analistas Económicos: Jean Carlo Calderón, Michael Chacón, Karina López, Cindy Medaglia, Fabio Vargas, José Manuel Vargas, Luis Carlos Vargas. Ver en: http://www.procomer.com/contenido/descargables/estadisticas/web_libro_estadistica2011_v2-web.pdf

provenientes de los países centroamericanos no presenta bajas. A diferencia de las importaciones provenientes de los demás países, con EU, es donde se puede observar un aumento notable de las importaciones a partir de entrar en vigencia el CAFTA DR (2006 para El Salvador), aunque el tomate vuelve a caer en el 2008, contrario de la cebolla y papa que a pesar de no seguir creciendo, no cayeron a las cifras registradas en año anteriores.

Cuadro 21. Importaciones de Hortalizas Provenientes de Estados Unidos, en el Periodo 1995-2011. (En miles de kilogramos)

PRODUCTO/ AÑO	CEBOLLA	PAPA	REPOLLO	TOMATE	CHILE DULCE	ELOTE	MELON	SANDIA
1995	11.07	90.44		15.00	0.60			198.25
1996		19.00						
1997	38.32							
1998	7.17	22.16		0.07	0.27		0.07	
1999	56.56	631.47			0.01	1.05		
2000	27.90	518.60	5.90	0.70				
2001	9.30	560.90	0.00	2,635.50	4.30		9.50	
2002		337.40	176.20	5,707.20	340.00	15.10		
2003	377.42	195.79	0.03	0.00	54.00			
2004	71.49	450.72		0.00		5.04		
2005	223.62	239.89		0.25				
2006		141.07				0.69		
2007	1,543.07	2,117.98	1,052.32	2,990.99	283.79	53.38	719.48	
2008	647.21	469.98						
2009	1,492.13	520.56						
2010	1,192.95	649.63		3.02				
2011	1,643.27	616.19						

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del MAG.

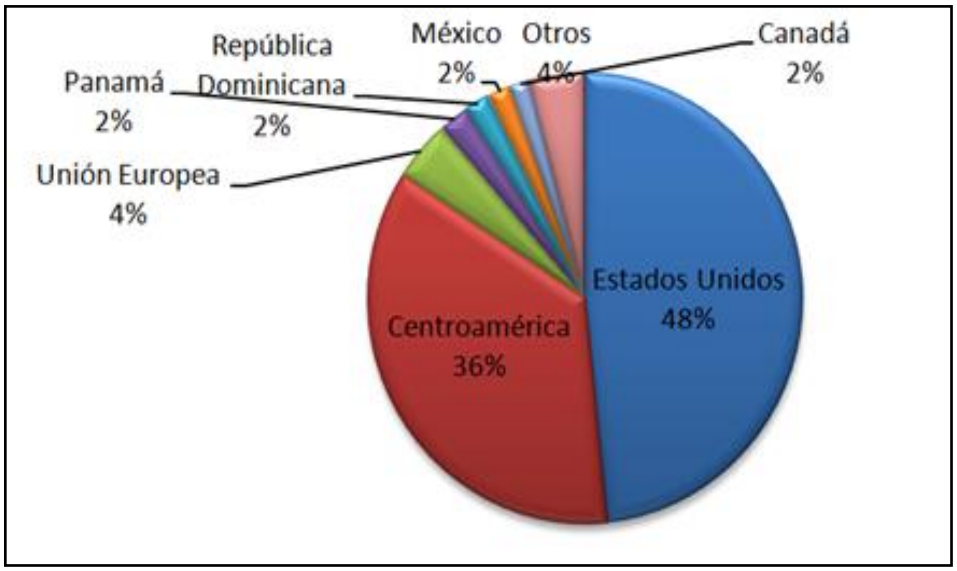
Notas: En las casillas donde no hay valores es porque en esos años no hubo importaciones de esos productos.

Evolución de las Exportaciones con los socios comerciales del CAFTA-DR.

De acuerdo a los datos estadísticos, las exportaciones de El Salvador han tenido siempre los mismos destinos, en su mayor parte a los países centroamericanos y EU que en conjunto para el 2010, los productos con destino a dichos países fueron del 84% del valor de las exportaciones totales;[110] ocupando el tercer lugar la Unión Europea. (Ver en gráfico 18).

[110] Caja de herramientas para MIPYMES: Acuerdo de Asociación Centroamericana-Unión Europea. Ver en:

Gráfico 18. Destino de las exportaciones de El Salvador para 2010.



Fuente: TradeMap (CCI)

Como se observa, para el 2010, casi la mitad de nuestras exportaciones van dirigidas a EU, convirtiéndose este en nuestro principal socio comercial.

El panorama no cambia cuando nos referimos específicamente a algunas hortalizas, ya que, como puede observarse en el cuadro 22, hacia Estados Unidos se dirigen mayormente productos como elote, melón, sandía y especialmente okra y loroco. Sin embargo a la región centroamericana es poco lo que se destina, siendo Guatemala uno de los mayores destinos y Costa Rica uno de los menos abastecidos por nuestro país.

Es de considerar que frente del CAFTA-DR las hortalizas se tornan vulnerables para la región centroamericana, lo cual debido a la brecha de la balanza comercial, una desigualdad en la negociación, concentración estacional de la producción y otro factor determinante, son los subsidios que EU da a su subsector hortícola; la región centroamericana no está preparada para competir con el mercado estadounidense, por lo que las exportaciones no superan las importaciones de hortalizas.

---

http://www.minec.gob.sv/cajadeherramientasue/index.php/las-relaciones-comerciales-ca-ue/comercio-el-salvador-union-europea.html

Para el periodo de 1995-2011 en las exportaciones de algunas hortalizas de nuestro país hacia los países socios del CAFTA-DR, se puede apreciar dos cosas: Una de ellas es que las exportaciones de algunos productos no han sido constantes en el tiempo, y en los años que hay, los volúmenes son bajos; y por otro lado es que algunos productos no se han exportado en todo el periodo; por ejemplo, el repollo es un producto exclusivo de importación, ya que, para ningún país socio del tratado, ni para el resto del mundo hay exportaciones de repollo, a excepción de 2001 y 2002 que hubieron pero solamente para Honduras.

Hortalizas como la papa, cebolla, chile y sandia son productos que para la mayoría de los años no se exportaron. Debido al poco apoyo que se les brinda a estos productos por parte del gobierno, y en general al subsector; y el competir con países como E.U. donde en general el sector agrícola es fuertemente subsidiado.

EU cuenta con una legislación especial de políticas de subsidios agrícolas denominada "Farm Bill" donde se establecen programas como Federal Agriculture Improvement and Reform Act of 1996 (FAIR 1996), reemplazada a partir del 2002 por la denominada Farm Security and Rural Investment Act of 2002 (FSRI 2002), con vigencia hasta el 2007, pero luego se prorrogó hasta para el 2011; dichos programas están dirigidos a subvencionar la agricultura. Por mencionar algunos montos, para 1999 el desembolso fue de US$74,126.2 millones, destinándose principalmente a la producción y al comercio agrícola; del total del desembolso US$80.2 millones fueron destinadas a subvencionar las exportaciones, muy por debajo al año anterior (1998) en el que se registró el mayor desembolso del programa FAIR 1996, con un total de subvenciones a la exportación de US$ 146,7 millones. Para el Farm Bill 2002 – 2011, el presupuesto fue de US$782,025 millones, equivalente a un promedio anual de US$78,202.5 millones.

Ante una situación como la descrita anteriormente, para nuestro país y los países de la región, el sector se vuelve vulnerable, y las posibilidades de inserción al mercado agrícola internacional son casi nulas.

Para nuestro país hay dos productos en especial que, a diferencia de los demás, han sido constantes en el tiempo y sus volúmenes de exportación revisten importancia dentro del rubro hortalizas, estos son el loroco y la okra, especialmente destinados hacia EU

Para el caso de la sandía exportada hacia Guatemala, en las estadísticas proporcionadas por el MAG los datos están disponibles a partir de 1999. Como puede observarse; el año 2000 fue en el que más

se exportó sandía dentro del periodo, alcanzando volúmenes de más de 300 mil kgs, sin embargo cae drásticamente para los siguientes años; en el 2006 se experimenta otra alza en el volumen exportado siendo este el resultado de políticas dirigidas especialmente al cultivo de sandía a través de la Misión Técnica de Taiwán y el CENTA realizando mejoras en los cultivos de sandía amarilla[111]; otro factor es que en el 2006 se da la apertura de mercado con la implementación del CAFTA-DR.

El loroco ha sido una hortaliza a la cual se le ha dado una mayor importancia a partir de finales de la década de los 90´s ya que anteriormente solamente se encontraba en forma silvestre o cultivado en huertos caseros por pequeños agricultores, en la cual se carecía de técnicas adecuadas para su cultivo, sin embargo en los últimos años las políticas del sector agropecuario se han dirigido a promover cultivos no tradicionales brindando a los productores asesorías para la exportación por parte

de la Agencia de Promoción de Exportaciones de El Salvador Promoción de Exportaciones de El Salvador (PROESA)[112].

A partir de 1998, las exportaciones de loroco tienen una tendencia al alza, esto como resultado de la aplicación de programas como el denominado Programa de Apoyo al Proceso Productivo en el departamento de San Vicente con el objeto de impulsar una estrategia de desarrollo dirigida a la recuperación o edificación de sistemas de producción de base agropecuaria, donde se han desarrollado sistemas de producción agrícola adaptados a cada zona agroecológica,[113] dentro del programa se brindó ayuda técnica, crédito a la producción, entre otros, dando como resultado un significativo aumento en el número de manzanas cultivadas de loroco. Sin embargo, a partir del 2009 las exportaciones de loroco caen, explicadas en gran parte por la caída ocasionada en la producción nacional de loroco.

Para el caso de la okra, casi el 100% de la producción es dirigida a EU, a excepción de algunos años como el caso de las exportaciones a Honduras en los años 2003 al 2006; para Guatemala hay un poco más de comercio de este producto, pero siempre menos que para EU por ejemplo, se exportó en 1997, del 2002 al 2004, y 2007 (ver cuadro 22).

---

[111]Fresh Plaza: Noticias del sector de frutas y verduras. Ver en: http://www.freshplaza.es/article/11739/El-Salvador-promueven-cultivo-de-sand%EDa-amarilla

[112] El Salvador: Desarrollo Rural.
Ver en: http://www.un.org/esa/agenda21/natlinfo/countr/elsal/ruralDevelopment.pdf

[113] Ing. Mauricio Chacón. Estimación de los Efectos Esperados en los Sistemas Productivos. SAN SALVADOR, EL SALVADOR JUNIO DE 2003. Ver en:
http://www.sanvicenteproductivo.org/est/Estudio%20Efectos%20esperados%20Sistemas%20productivos.pdf

Cuadro 22. Exportaciones por país de destino, en el periodo de 1995-2011. (En miles de Kilogramos)

AÑO/ PRODUCTO	GUATEMALA								HONDURAS						NICARAGUA				COSTA RICA	ESTADOS UNIDOS					
	cebolla	Papa	Tomate	Chile	Melón	Sandía	Okra	Loroco	cebolla	Repollo	Tomate	Sandía	Okra	Loroco	cebolla	Papa	Repollo	Tomate	cebolla	Chile	Elote	Melón	Sandía	Okra	Loroco
1995				5,56	167,58																2,36	5.238,49	204,54	2.132,46	6,45
1996					0,97																	3.671,51	352,00	2.406,90	2,44
1997			88,34		24,38		29,48															1.827,37		2.569,81	4,81
1998																						707,76	18,14	1.346,27	7,05
1999					9,20	20,24										68,70	11,50	0,00			13,48	175,44	11,50	1.447,54	9,94
2000					11,50	332,90					23,00							46,00						448,90	23,40
2001			0,40			59,80		1,10		108,20	5,00	36,00						101,00						1.168,30	26,30
2002						32,60	38,80			24,00														1.468,30	38,40
2003						94,30	37,69						57,56							0,10	8,42			3.104,24	35,85
2004				0,55	101,56	22,08	18,51						25,98	13,82	27,24	0,00	0,00	0,00	12,78	10,00			36,29	3.602,45	80,57
2005						238,22							92,65	125,19								7,84		2.786,79	n.d
2006			100,50		340,06	111,00							26,37							41,38				2.739,06	175,70
2007	189,38		40,00		36,80	56,00	18,55													625,04				3.362,97	183,16
2008			-		372,00	89,67		0,38												1.374,77	-	-		-	124,12
2009	0,08		62,50		-	60,20			9,98											1.174,53	-	-		-	77,36
2010			-	2,27	-	54,47														1.064,17	-	-		3.400,00	62,39
2011		8,82	-	8,21	-	-									22,50					2.297,08	-	-		-	69,25

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del MAG, DGA y BCR.

E.U. es el principal consumidor e importador de okra a nivel mundial, lo que explica el destino de la producción nacional de okra, ya que culturalmente esta no es una hortaliza que se consuma a nivel de región centroamericana.

La tendencia de las exportaciones de la okra es al alza, siendo un factor determinante que nuestro principal destino, EU, a partir de 1992 tuvo una importante caída en su producción como consecuencia del huracán Andrés en ese año, donde la producción cayó hasta un 30%, lo cual produjo que el otro 70% fuera importado para poder satisfacer su demanda interna, aumentando casi en el 100% para el siguiente año[114].

Para el 2000 se observa la caída más baja de exportación de okra del periodo, donde se llegó a volúmenes de 449 mil kgs, contra 3,602, mil kgs para el 2004 donde se registró la mayor alza. La caída del 2000 puede ser explicada por la crisis financiera de ese año que sufrió Estados Unidos,[115] afectando de forma directa el consumo.

4.5. Saldo de balanza comercial con los países socios del CAFTA-DR.

Saldo de la balanza comercial con Guatemala.

En el cuadro 23, se muestran los datos de la balanza comercial con Guatemala en los rubros de cebolla, papa, repollo y tomate. A la luz de los datos podemos resaltar dos aspectos de suma importancia: el primero es que el saldo en la balanza comercial de los productos siempre han sido negativos en el periodo, es decir, hay un déficit comercial; el segundo punto es que nuestro país frente a Guatemala ha empeorado su situación, ya que se va agudizando una balanza deficitaria con el paso de los años, en unos productos más que en otros, tal es el caso de la papa y el repollo, en los cuales la tendencia del déficit es creciente y más pronunciada.

Cabe resaltar el comportamiento que ha tenido el tomate en el periodo, que aunque hay un déficit comercial, que para el inicio del periodo en estudio fue de 5,159 miles de kg, para el 2009, (último dato en el periodo considerado que se tiene disponible), presentó un déficit de 29,202 miles de kg, mostrando una tasa de crecimiento del déficit del 466%. Sin embargo, en el año 2002 fue cuando más se agudizó el

[114] Ing. ThelmaGaitan. Cadena de Cultivo de Okra con potencial exportador. Managua 14 de enero de 2005. Ver en: http://es.scribd.com/doc/143694009/176cadena-Del-Cultivo-y-Mercado-Okra

[115]Miguel Giribets Martínez. Algunas consideraciones sobre la crisis actual del capitalismo. Ver en: http://www.eumed.net/librosgratis/2009c/599/La%20crisis%20de%202000%20burbuja%20tecnologica.htm

déficit, mostrando a partir de entonces una leve recuperación, aunque para los años 2008, 2010 y 2011 el MAG no presenta datos.

Es de recalcar que las exportaciones hacia Guatemala, específicamente de estos productos, para la mayoría de los años son cero, por lo que el saldo en la balanza comercial representa en su mayoría los volúmenes de importaciones.

Para el caso de la sandía, muestra una tendencia a incrementar su déficit en la balanza comercial, aunque algo peculiar es que en los años en los que no hubieron exportaciones que es de 1995 a 1998, el déficit es menor que para los años en los que si hay exportaciones que es de 1999 en adelante, lo que da una pauta para pensar que las importaciones de este producto han crecido en proporciones más altas en comparación a lo que se exporta.

El melón y el chile dulce a pesar de tener una balanza deficitaria, se han mantenido en volúmenes no mayores a los 6 millones de kg, a excepción del 2008 que se nota un aumento en el déficit comercial de melón.

Saldo de la balanza comercial con Honduras.

Honduras junto con Guatemala son nuestros principales socios comerciales a nivel centroamericano, En el cuadro 24, se muestra el saldo en la balanza comercial con Honduras. La tendencia de hortalizas como la sandía, melón y chile dulce, es más o menos constante en el tiempo, por ejemplo, la sandía ha mostrado una tasa de crecimiento del déficit al final del periodo del 116%, tomando como base el año de 1995. El melón es un producto neto de importación, por lo tanto el saldo deficitario de la balanza es el mismo volumen de las importaciones; lo mismo sucede con el tomate y el chile dulce.

Cuadro 23. Saldo de la Balanza comercial con Guatemala para el periodo 1995-2011. (En miles de Kgs)

Año /Hortaliza	Cebolla	Papa	Repollo	Tomate	Chile	Elote	Melón	Sandía	Okra	Loroco
1995	-6555	-10477	-14083	-5159	-291	-70	-918	-1357		
1996	-7060	-8028	-9778	-8333	-1192	-100	-569	-2055		
1997	-9328	-13186	-13961	-5958	-1658	-10	-779	-3860	29	
1998	-4747	-3563	-3397	-6335	-1606	-3	-958	-1628		
1999	-1889	-2917	-3020	-4469	-1090	-3	-800	-398		
2000	-7051	-10938	-17241	-16441	-3764		-861	-1015		
2001	-7564	-23770	-27543	-19328	-3817	-220	-1888	-5439		1
2002	-3306	-25488	-16929	-37081	-4757	-257	-3299	-10380	39	
2003	-8907	-42284	-32005	-15226	-3804	-100	-3815	-7665	38	
2004	-10834	-53922	-44719	-19208	-5012	-137	-3731	-13082	19	
2005	-7116	-20915	-16266	-10724	-1705	-183	-3811	-7536		
2006	-10426	-39777	-32761	-16951	-3570	-61	-3757	-13027		
2007	-14497	-67705	-39913	-15988	-3894	-658	-6150	-14830	19	
2008	-19351	-54383	-40140	-	-6234	-5753	-10783	-16082		
2009	-21028	-54906	-38050	-29202	-5126		-	-21129		
2010	-13990	-52292	-39240	-	-5775		-	-17440		
2011	-18386	-67250	-34274	-	-6910		-	-		

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del MAG.

Nota: Para los productos y años donde las casillas están en blanco los valores son ceros y las casillas con guiones son años y productos para los cuales la información no está disponible.

El comportamiento del saldo de la balanza comercial del tomate ha tenido una tendencia en la que se profundiza más el déficit comercial, tal es el caso, que inicia el periodo con un déficit de alrededor de 10 millones de kg, mostrando para el 2006 el mayor déficit de 70.5 millones de kg, sin embargo a partir de este año muestra una tendencia a recuperarse.

Productos como la papa, cebolla y repollo, son hortalizas que de Honduras importamos en menor proporción, ya que el déficit más alto de los tres productos en el periodo 1995-2011 es de 2.69 millones para la cebolla en el 2011; el déficit ronda los niveles de 400 mil kg e incluso para algunos años de estos productos no hubieron exportaciones ni importaciones con este país, por lo que el saldo es cero.

Cuadro 24. Saldo de la Balanza comercial con Honduras, para el periodo 1995-2011.(En miles de Kg)

Año /Hortaliza	Cebolla	Papa	Repollo	Tomate	Chile	Elote	Melón	Sandía	Okra	Loroco
1995	-61	-1349	-230	-9946	-46		-714	-6129		
1996	-220	-726	-126	-9515	-58		-670	-2657		
1997	-1	-636	-1	-9926	-101		-1502	-4097		
1998	-262	-83	-19	-15425	-120		-3498	-2648		
1999				-7081	-2		-297	-204		
2000	-1		-1	-6769	-1		-992	-336		
2001	-133		46	-18961	-12		-3181	-3613		
2002	-485	-1863	-403	-32254	-338		-2581	-6454		
2003	-1292	-1077	-146	-36935	-965		-4391	-8033	58	
2004	-1319	-74	-200	-55414	-2889		-2786	-7163	26	14
2005	-1400	-46	-142	-40802	-3095		-2742	-6375	93	125
2006	-1404	-175	-118	-70538	-7401		-8655	-16700	26	
2007	-1670		-99	-54456	-4981	-77	-5756	-12229		
2008	-1899	-61	-2	-59281	-4692	-149	-13825	-13639		
2009	-1261	-30		-64530	-5531		-4161	-13032		
2010	-1839			-33549	-3729		-5931	-10469		
2011	-2693		-14	-34495	-1421		-8920	-13266		

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del MAG.

Nota: Para los productos y años donde las casillas están en blanco los valores son ceros.

Saldo de la balanza comercial con Nicaragua.

Con Nicaragua es un país con el cual no tenemos mucho comercio con las hortalizas que se han seleccionado, para la mayoría de los años no se ha realizado exportaciones e importaciones, y para los años que si hubieron, los volúmenes no son tan altos (ver cuadro 25); y suele pasar lo mismo que en la balanza comercial con los otros países y es que hay hortalizas que son netas de importación, como la sandía.

Nicaragua en algunos años tenemos el saldo de la balanza comercial presenta superávit. Por ejemplo para 1999 hubo un superávit de papa con 69 mil kg y repollo con 12 mil kg, sin embargo para la mayoría de años hay déficit y el más alto es el de tomate, ya que este es un producto de gran demanda a nivel nacional y la producción no alcanza a satisfacer esa demanda, por lo que se recurre a los países de la región.

Cuadro 25. Saldo de la Balanza comercial con Nicaragua, para el periodo 1995-2011. (En miles de Kgs)

Año /Hortaliza	Cebolla	Papa	Repollo	Tomate	Chile	Elote	Melón	Sandía
1995	-21			-89				-28
1996							-98	
1997				-876				
1998	-56			-1211				
1999		69	12	-544	-10			
2000	-7			-1129			-17	
2001	-186			-2535	-10		-17	-21
2002	-127	-56	-262	-996	-230	-2	-12	-19
2003	-163			-2373	-6		-8	-8
2004	11		-32	-786	-3		-12	
2005	-27		-514	-1885	-3		-25	
2006	-23			-1728	-207		-4	-35
2007	-236			-4380	-120			
2008	-183		-9	-548	-409		-95	-55
2009				-3686	-361		-3	-123
2010	-581		-20	-3991	-174		-114	-1
2011	-55	-15		-4095	-57			-14

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del MAG.

Nota: * Para los productos y años donde las casillas están en blanco los valores son ceros.

* Para okra y loroco los valores son ceros para todos los años, por lo que se han excluido del cuadro.

El comercio que existe entre El salvador y Nicaragua de hortalizas como el melón, sandía y chile dulce es mínimo, los importadores nacionales prefieren traer sus productos de Guatemala y Honduras y en menor medida de Nicaragua. De los productos como melón y sandía ninguno muestra superávit, aunque los niveles de déficit no san tan altos ya que rondan los niveles de 100 mil kg, sin embargo para chile dulce el déficit si es más alto, teniendo un déficit mayor para el 2008 que llega a los 409,mil kg. Las tres hortalizas mencionadas son netas de importación para el caso del comercio con Nicaragua.

Saldo de la balanza comercial con Costa Rica.

Para el caso de Costa Rica el comercio de hortalizas es poco; más si nos delimitamos a las diez hortalizas de este estudio. Como se observa en el cuadro 26, solamente son seis hortalizas que en algún año muestran una balanza comercial con saldo, que son cebolla, papa, repollo, tomate, melón y sandía, para las demás hortalizas no hay importaciones ni exportaciones por ejemplo de chile, elote, okra y loroco. El melón solo muestra importaciones para 3 años y la papa y sandía para dos años

La papa, repollo, tomate, melón y sandía son productos netos de importación. La cebolla en el periodo solamente hubo un año en que se exportó que fue para el 2004, con una exportación de 13 mil kg, aunque este monto no fue suficiente para alcanzar un saldo positivo en la balanza; esto a pesar de que Costa Rica es un país de la región no es abastecido de hortalizas por nuestro país, pero de igual forma, tampoco importamos de este país en grandes cantidades, a lo mucho de algunos productos solo ha habido comercio para 7 años de los 17 en consideración, y es el caso de la cebolla y de estos 7, solamente en un año (2004) exportamos hacia este país.

En el 2002 es cuando se ve un mayor movimiento en el comercio, por ejemplo en ese año importamos de Costa Rica 5 de los productos, sin haber ninguna exportación.

Cuadro 26. Saldo de la Balanza comercial con Costa Rica Cebolla, Repollo y Tomate para el periodo 1995-2011.

(En miles de kilogramos)

Año /Hortaliza	Cebolla	Papa	Repollo	Tomate	Melón	Sandía
1996	-20					
1999		-5				
2000	-46					
2001	-72					-12
2002	-44		-16	-70		-20
2003				-2		
2004	-12			-61		
2006	-23				-1	
2007	-16				-1	
2010				-1		

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del MAG.

Notas: * Para los productos y años donde las casillas están en blanco los valores son ceros.

* Para chile, elote, okra y loroco los valores son ceros para todos los años, por lo que se han excluido del cuadro.

* Para los años 1995, 1997, 1998, 2005, 2008 y 2009, los valores son ceros para todos los productos, por lo que se han excluido del cuadro.

Balanza comercial con Estados Unidos.

Con la implementación de los TLC como el CAFTA-DR se ha buscado, entre otras cosas, el tener un mayor acceso al mercado estadounidense, por ejemplo se le ha apostado mucho a los productos llamados “Nostálgicos”, dentro de los cuales se encuentra el chile dulce, loroco, elote, entre otros.

A lo largo del periodo 1995-2011, hay hortalizas de las cuales no se logra percibir una tendencia a mejorar, por el contrario, en la mayoría de los casos el déficit se ha agudizado aún más como el caso de la cebolla, que al inicio del periodo comienza con un déficit de aproximadamente 11 mil kg y cierra el periodo con más de 1.5 millones de kg. Para el año 2007, hortalizas como cebolla, repollo, papa, tomate y melón, tuvieron un marcado incremento en el déficit comercial como resultado del drástico aumento mostrado en las importaciones de estos productos, no así en las exportaciones. Una de las razones del aumento de las compras a EU de las hortalizas antes mencionadas, es la apertura comercial que se dio con la implementación del CAFTA-DR, ya que se dio una desgravación para la mayoría de productos.

El loroco es una de las pocas hortalizas en la cual tenemos una balanza comercial con superávit en todo el periodo y es uno de los dos productos que son netos de exportación. Generalmente las exportaciones de loroco son con destino a EU en raras ocasiones se dirigen hacia Guatemala y Honduras. Aunque los volúmenes de exportación son relativamente bajos, se puede observar una tendencia al alza en el superávit a partir de entrado en vigencia el CAFTA-DR ya que como se mencionó con anterioridad, este es uno de los productos nostálgicos; sin embargo esos niveles de exportaciones no han sido suficientes para mejorar o al menos se mantenga el superávit en los siguientes años.

Cuadro 27. Saldo de la Balanza comercial con Estados Unidos para el periodo 1995-2011.(En miles de Kgs)

Año /Hortaliza	Cebolla	Papa	Repollo	Tomate	Chile	Elote	Melón	Sandía	Okra	Loroco
1995	-11	-90		-15	-1	2	5238		2132	6
1996		-19					3672	352	2407	2
1997	-38						1827		2570	5
1998	-7	-22					708	18	1346	7
1999	-57	-631				12	175	12	1448	10
2000	-28	-519	-6	-1					449	23
2001	-9	-561	0	-2636	-4		-10		1168	26
2002		-337	-176	-5707	-340	-15			1468	38
2003	-377	-196			-54	8			3104	36
2004	-71	-451			10	-5		36	3602	81
2005	-224	-240					8		2787	-
2006		-141			41	-1			2739	176
2007	-1543	-2118	-1052	-2991	341	-53	-719		3363	183
2008	-647	-470			1375	-	-		-	124
2009	-1492	-521			1175	-	-		-	77
2010	-1193	-650		-3	1064	-	-		3400	62
2011	-1643	-616			2297	-	-		-	69

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del MAG.

Nota: Para los productos y años donde las casillas están en blanco los valores son ceros y los datos no disponibles están representados con un guion (-)

El chile dulce es el único de las hortalizas seleccionadas, que muestra superávit comercial favorable con tendencia a crecer. Es a partir del 2006 que se empiezan a registrar exportaciones de chile hacia EU y justamente es a partir de entonces que la balanza muestra un superávit, ya que, en los años anteriores con este país solamente teníamos importaciones. El chile dulce es uno de los productos que con la implementación del CAFTA-DR se logró ingresar al mercado de EU y algo importante, es que se dejó de importar de este país. El año en que se muestran tanto importaciones como exportaciones es 2007.

En cuanto al melón es curioso ver que al empezar el periodo muestra un superávit de aproximadamente 6 millones de kilogramos, sin embargo con el paso del tiempo este superávit muestra una tendencia a caer, llegando al extremo que a partir del 2001 se muestra una balanza deficitaria; aunque hay años como el 2002-2004 y 2006 que no se registran importaciones ni exportaciones y a partir del 2008 en las estadísticas del MAG ni del BCR existen datos.

La okra es otro de los productos netos de exportación, los factores que han marcado dicho comportamiento son las exportaciones ya que el país no ha importado dicho producto.

Como se pudo observar en la mayoría de hortalizas con las que tenemos comercio con los países de la región centroamericana y EU, el saldo en la balanza comercial es deficitario. Esto resulta un problema para nuestra economía, que puede ser ocasionado principalmente por inconvenientes en la producción como resultado de plagas que afectan los cultivos, por la escasez de recursos hídricos, por el escaso apoyo financiero y técnico a los que se enfrentan los productores nacionales, dando como resultado el estancamiento en las exportaciones que no permite alcanzar en la mayoría de los casos una balanza comercial equilibrado favorable.

CAPÍTULO III. POSICIONAMIENTO Y DINAMISMO COMERCIAL Y REPERCUSIONES EN LOS PRODUCTORES NACIONALES CON LA IMPLEMENTACIÓN DEL CAFTA-DR.

El presente capítulo se divide en dos partes fundamentales, la comprobación de hipótesis a nivel documental con base de datos oficiales referentes a comercio exterior y las repercusiones que se han aplicado a los productores nacionales del rubro hortalizas antes y durante la implementación del CAFTA-DR.

En la primera parte se ha tomado en cuenta los modelos de integración económica que consideran fundamental el comercio exterior y el Diamante Competitivo que hace referencia a factores importantes y necesarios para mejorar el desempeño en dicha actividad.

Según la teoría, los TLC deberían expandir los mercados locales, incrementar la producción, tecnificar y mejorar la calidad de los productos alimenticios para el caso; y que puedan éstos competir con productos los productores extranjeros.

Por ello la investigación tendrá como punto principal demostrar el posicionamiento y dinamismo comercial que ha tenido el rubro hortalizas con la implementación del CAFTA-DR en El Salvador, en el cual intervienen diferentes tipos de agentes económicos nacionales e internacionales, por ello se plantea hacer referencia únicamente a los productores nacionales considerándosele como autores claves en la obtención de los beneficios o perdidas de los productos sujetos de la investigación.

Para determinar el posicionamiento y dinamismo comercial del rubro hortalizas con la implementación del CAFTA-DR, se tomará como referencia el Indicador de Balanza Comercial Relativa y el Índice de Balassa, las fuentes primarias han sido la Dirección General de Aduanas (DGA) de El Salvador, el MAG y el BCR entre otros.

En la segunda parte se tomó en cuenta la aplicación teórica sobre un estudio de campo, que ha observado la vulnerabilidad o fortalezas que tiene los productores nacionales del rubro hortalizas para hacer frente a nuevos competidores nacionales e internacionales con la implementación de los TLC.

1. Indicadores de Posicionamiento Comercial de Los Productos Seleccionados del Rubro Hortalizas.

Los indicadores que miden la participación del comercio en los intercambios comerciales, como es la apertura comercial y proporción comercial medida por los intercambios comerciales entre países, nos permiten conocer en qué posición se encuentra un país frente a otros en un mercado internacional de uno o varios productos; a su vez del conjunto de países de un mercado con una determinada cantidad de productos comparados a un país.

Dichos indicadores pueden estar medidos a través de las exportaciones e importaciones; y también en base a todas las transacciones realizadas en un mercado especifico de un conjunto de países, en donde se logra como resultado el conocimiento de la posición en la cual se encuentra el país tanto en apertura y en participación del comercio de bienes.

1.1. Indicadores relativos de comercio exterior o apertura comercial.

La capacidad que tiene un país en el intercambio de bienes y de servicio con los demás países es lo que se denomina Apertura Comercial (AC), y esta se mide a través de variables como las exportaciones, importaciones o la sumatoria de ambas, es decir, el intercambio de bienes y servicios entre un país y otro. Desde esta perspectiva la AC va a depender mucho de las políticas de comercio aplicadas por una nación.

Uno de los aspectos más importantes del cual depende la AC son las Barreras Arancelarias establecidas por un país. Con la implementación de los TLC, en este caso específico con el CAFTA-DR, se busca entre otras cosas, la eliminación de dichas barreras y que no sean un obstáculo para la AC.

En este apartado, se desarrollan tres indicadores de AC: Apertura medida por medio de las exportaciones, apertura medida por medio de importaciones y la apertura medida por el intercambio comercial. Dichos Indicadores se obtienen dividiendo el total de las exportaciones, importaciones, y/o la suma del intercambio comercial con el PIB del mismo país.

Su uso tiene dos aplicaciones prácticas interesantes. La primera es que permite comparar la posición relativa de un país *frente a* otros países, en cuyo caso el índice otorga la referencia de la posición relativa de un país entre un grupo de países. En una segunda aplicación, si el índice se calcula anualmente, muestra la evolución del crecimiento del volumen exportado, importado, y/o comerciado en

términos relativos. En cuanto al nivel de apertura, los índices dan cuenta del nivel o grado de internacionalización de la economía analizada.[116]

Mediante estos indicadores se determina la evolución del crecimiento del volumen importado y/o exportado de los diez productos en estudio, considerando el periodo antes y después de la implementación del CAFTA-DR.

1.1.1. Apertura Comercial Medida por las Exportaciones.[117]

Este indicador nos permite medir el grado de internacionalización que tiene El Salvador hacia los países socios del CAFTA DR con productos específicos, en este caso con cebolla, papa, repollo, tomate, chile, elote, melón, sandía, okra y loroco.

En el cuadro 28,se muestran los valores que ha tomado el indicador a partir del año de 1995 hasta el 2011 en términos relativos.

La evolución del indicador se determina en dos periodos, uno es el periodo previo al CAFTA-DR (1995-2005) y el otro, después de implementado (2006-2011).Nótese que en ambos periodos el indicador toma en la mayoría de productos y años valores iguales a cero, lo que nos indica que la AC medida por las exportaciones del rubro hortalizas hacia los países socios del CAFTA-DR es casi nula.

Los productos con los cuales el rubro tiene una mayor AC por exportación son cuatro: chile, sandía, okra y loroco. De estos productos el más representativo en cuanto a ser más abiertos al comercio, es la okra; como se puede observar en la tabla, el indicador de okra ronda los valores entre 37.6% y 50.6%, el valor más bajo se registró en el año 2000 y el más alto en 1997, sin embargo este producto es exportado en su mayoría hacia los EU.

En cuanto a la evolución con la implementación del CAFTA-DR, es de resaltar la mejoría de los productos chile y loroco; aunque son valores bajos pero se observa que a partir del 2005 se ha experimentado un aumento en la AC. Para el caso del chile, es a partir del 2004 que se empiezan a registrar exportaciones, siendo el grado de AC de 0.04% y cerrando para el 2011 con 54.6% y que a

---

[116]CEPAL, José E. Duran Lima, Mariano Álvarez, Octubre 2011, Manual de Comercio Exterior y Política Comercial, Nociones Básicas, Clasificaciones e Indicadores de Posicionamiento y Dinamismo. Sección VII Indicadores Básicos de Posición comercial, Literal E. Indicadores Relativos de Comercio Exterior pag.67.

[117] X_i/PIB_i donde X_i= Exportaciones del País i; PIB_i=Producto interno bruto del país i.

diferencia de la okra y del loroco, es más diversificado en cuanto al destino de las exportaciones, ya que no se concentra nada más en un país.

Por otro lado el loroco empieza a registrar valores prácticos en el indicador a partir del 2004, sin embargo es de recalcar que desde 1995 al 2003 no se generó ningún valor porque en esos años no hay registros de producción de loroco, esto no significa que no hubiera, sino que no fue registrado oficialmente en las estadísticas del MAG. pero; a pesar de ello se toma como un producto con mayor AC, ya que registros de exportación hay desde 1995 y estas han aumentado con el tiempo, como se puede comprobar con el indicador a partir del 2004; pero al igual que la okra la apertura del loroco es más para EU que para los demás países socios.

De acuerdo a la teoría del comercio internacional, los niveles altos de exportaciones de un país contribuyen al crecimiento económico. El hecho que El Salvador presente un indicador de AC medido por exportaciones con valores bajos y en algunos casos valores iguales a cero, tiene muchos efectos en la económica nacional.

Partiendo de los valores que muestra el indicador, el crecimiento de la economía nacional, vía exportaciones no se ve incentivado, ya que al exportar bajos volúmenes de hortalizas no se están aprovechando las economías de escala que genera una mayor producción, por otro lado no hay captación de divisas con las que se pueda comprar de bienes de capital.

1.1.2. Apertura Comercial Medida por Importaciones.[118]

En el marco de la liberalización del comercio exterior se ha realizado una política de reducción de los impuestos a la importación, dicha apertura y otros aspectos de carácter político y económico, ubican al rubro hortalizas como un rubro abierto al comercio por el lado de las importaciones en una proporción mucho mayor que la que se tiene por el lado de las exportaciones del rubro.

Con la implementación del CAFTA-DR hay productos que fueron desgravados inmediatamente, tal es el caso del melón, sandía y maíz dulce y otros que han sido desgravados paulatinamente aunque con periodos de desgravación diferente,[119]por ejemplo el loroco, okra y repollo su desgravación se hizo en el periodo de 5 años, quedando a tasa cero en el 2010; y productos como chile, cebolla, papa y tomate

[118] M_i/PIB_i donde M_i= Importaciones del País i; PIB_i=Producto interno bruto del país i.
[119]Véase en el capítulo 1 el cuadro 2: Código y desgravación arancelaria de los productos seleccionados según SAC.

aun para el 2011 todavía estarían gravados con el arancel a la importación. La razón por la cual algunas hortalizas son desgravadas de forma paulatina, se debe a la protección para la producción de tales productos, en el sentido que se busca evitar que se dé un impacto inmediato con la saturación de productos extranjeros, y que se vayan acomodando poco a poco a la liberalización comercial.

Nótese que el indicador de AC medida por importaciones de los productos seleccionados (ver cuadro 29), en la mayoría de los casos toma valores altos; la cebolla muestra hasta de 2,103.8% en el 2004 lo que demuestra un grado de AC bastante alto, sin embargo en el 2005 cae a un 923.9%. Es de recalcar que en la importación de cebolla de acuerdo al país de origen, hay participación en la mayoría de los años de todos los países centroamericanos, inclusive de EU. Luego de la implementación del CAFTA-DR y a pesar de la desgravación, el indicador de AC por importaciones de cebolla no supera el del año 2004 y su tendencia ha sido variable.

En el primer periodo que es de 1995-2005, la papa muestra en promedio una tendencia creciente del indicador, lo mismo se observa para repollo, tomate y chile; para el 2004 la papa y el tomate muestran valores de 612.2% y 135% respectivamente, cuando inicialmente se empezó con un indicador para papa del 14% para 1998 y para tomate el 76% en 1995. A partir de la firma del CAFTA-DR el indicador de papa solo ha tomado valores altos, mostrando una mayor apertura con un 827.3% para el 2011. Sin embargo el tomate se puede observar que ha sido variable y que a partir del 2009 se nota una tendencia creciente en el indicador.

Uno de los productos que de acuerdo al indicador está relativamente cerrado al comercio es el elote o maíz dulce, como se observa en el cuadro 31, a partir del primer año de evaluación que es 1995 hasta el 2003 (a excepción de 1998) el indicador no presenta valores, pero se debe a que no hay registros de producción para esos años, aunque si se han registrados importaciones provenientes en el mayor de los casos de Guatemala y en 1999 que también se importó de EU y en el año 2000 no se registraron importaciones. Para los años 2004-2007 se muestra un indicador que no supera valores de 1.2%, lo que indica que buena proporción de la demanda interna se abasteció con la producción nacional y se cerró al comercio, a pesar de ser uno de los productos que se desgravo inmediatamente con la entrada en vigencia de dicho tratado.

El indicador de sandía se determinó en casi todos los años a excepción del 2008, su comportamiento ha sido variable desde 1995 al 2008 pero a partir de la implementación del CAFTA-DR se

muestra una tendencia de una mayor AC a la importación, cerrando en el 2011 con un indicador de 453.2%.

Por otro lado, el rubro hortalizas no presenta importaciones de loroco y de okra, ya que generalmente estos son productos de exportación.

Como se ha observado, el indicador de AC medido por las importaciones, muestra en la mayoría de las hortalizas valores altos, lo cual tiene incidencia positiva y negativa para nuestra economía. De acuerdo a la teoría del comercio internacional, una mayor AC genera beneficios para el país importador desde el punto de vista que genera una mayor competencia, llevando a los productores nacionales a mejorar su tecnología para poder ser más competitivos; además por el intercambio se genera una transferencia de información y tecnología la que los productores nacionales deberían implementar. Sin embargo, también existen efectos negativos, ya que niveles altos de importaciones significan un desplazamiento de la producción nacional por producto extranjero, afectando de forma directa al productor nacional en los niveles de ingreso que este percibe, lo que puede generar desempleo.

1.1.3. Apertura Comercial Medida por el Intercambio Comercial.[120]

Al calcular la AC del rubro hortalizas, específicamente en los diez productos seleccionados desde el intercambio comercial (ver cuadro 30), es decir, considerando exportaciones e importaciones para y desde el CAFTA-DR respectivamente, se observa los productos hortícolas abiertos al comercio en relación a su producción interna. Sin embargo es de considerar que generalmente este indicador toma valores similares a los que muestra el indicador de apertura por importaciones, ya que en la mayoría de los casos el indicador por exportaciones es cero; por ejemplo, cebolla, papa, repollo, tomate, elote y melón son hortalizas abiertas al comercio específicamente por el lado de las importaciones, por lo que el indicador es igual o casi igual ya que si muestra variabilidad en el indicador por intercambio comercial con respecto al indicador por apertura por importaciones es en porcentaje mínimo. Para el caso de cebolla solo presenta una diferencia en el indicador en el 2004, 2007 y 2009 de 6.9%, 12.1% y 0.8% respectivamente; el indicador de papa por el intercambio comercial difiere en el de importación solamente en 1999 con una diferencia de 0.22% y en el 2011 con 0.11%; igual sucede con repollo, tomate y melón. El elote muestra los mismos valores que en la apertura por importación.

[120] $(X_i + M_i) / PIB_i$. Donde X_i= Exportaciones del país i; M_i= Importaciones del país i; PIB_i= Producto Interno Bruto del país i.

Hay que destacar lo que sucede con el chile en el intercambio comercial a partir de la implementación del CAFTA-DR, este empieza en 1995 con un indicador de 0.30% y cierra en el 2004 con un 33.3% que es el año previo a la entrada en vigencia el tratado y en el 2005 cuando ya está el país comerciando bajo el tratado empieza con un valor inferior al del 2004 pero a partir de este año empieza a aprovechar la AC ocasionada y muestra una notable mejoría en los últimos tres años de estudio (2009, 2010 y 2011).

La sandía sin embargo, muestra un intercambio comercial que en el transcurso de los años ha sido variable, pero que dicho intercambio ha sido marcado generalmente por importaciones, ya que las exportaciones han sido mínimas, eso se puede comprobar con la diferencia que se genera entre el indicador de apertura medida por las importaciones, con el que mide el intercambio, que no supera el punto porcentual.

En cuanto al loroco y okra, son dos hortalizas de exportación lo que significa que el indicador medido por el intercambio comercial es igual al indicador medido por exportaciones.

Al ver los tres indicadores de AC medida por exportaciones, por importaciones y por el total del intercambio comercial, se pueden obtener conclusiones como el hecho de que el rubro hortalizas no es un rubro abierto a las exportaciones, ya que en la mayoría de los años, el indicador es cero, y las hortalizas para las cuales el indicador toma valores, estos son bajos; los productos que son abiertos al comercio por el lado de las exportaciones son el chile, loroco y okra, de las cuales la más fuerte en las exportaciones es la okra. Diferente es lo que se presenta por el lado del indicador medido por importaciones, ya que este toma valores altos, mostrando que el volumen de importaciones está muy por encima al nivel de producción de la mayoría de hortalizas. La hortaliza que presenta un mayor grado de AC por importaciones es la cebolla, mientras que el producto que muestra menor AC es el maíz dulce.

Cuando se ven los resultados del indicador de AC medida por el intercambio comercial, es decir por la sumatoria de exportaciones e importaciones, el panorama no cambia con respecto al indicador medido por importaciones, la razón es que en la mayoría de los casos las exportaciones son cero, y el indicador está más representado por el valor de las importaciones, y si muestra cambios es en proporciones mínimas.

Cuadro 28. Apertura comercial medida por exportaciones hacia los países socios del CAFTA-DR, en el periodo 1995-2011.

(En valores porcentuales)

producto \ año	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
CEBOLLA	-	-	-		-					6.9			12.1		0.8		-
PAPA	-	-	-		0.2									-			0.1
REPOLLO		-	-		0.1		0.6	0.1						-			
TOMATE			-			0.1	0.2					0.1	0.0		0.2		
CHILE		-	-							0.0	0.0	0.1	1.6	3.2	11.7	10.7	54.6
SANDIA	0.2	0.5	0.0	0.0	0.0	0.2	0.7	0.3	0.8	0.1	0.2	0.1	0.0	-	0.1	0.1	
OKRA	50.0	50.0	50.6	50.0	47.6	37.6	46.3	46.0	49.9	43.8	48.8	48.3	49.7	-	-	50.0	-
LOROCO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5.3	6.5	7.2	7.4	-	6.4	-	-

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas proporcionadas por el MAG y BCR.

Notas: Para los años en que no hay valores es porque la producción nacional de ese producto fue cero, en la tabla se han excluido el elote y el melón porque para estos productos los valores son ceros para todo el periodo.

Cuadro 29. Apertura comercial medida por Importaciones hacia los países socios del CAFTA-DR, en el periodo 1995-2011.

(En valores porcentuales)

producto \ año	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
CEBOLLA	-	-	-	7.7	-	695.9	1,206.6	541.8	1,395.5	2,103.8	923.9	1,584.4	1,161.4	1,275.2	1,962.0	1,452.3	-
PAPA	-	-	-	14.0	11.7	32.5	66.2	72.1	155.6	612.2	265.6	356.2	612.9	-	473.3	451.8	827.3
REPOLLO	219.5	-	-	15.3	16.2	89.2	156.9	101.2	182.7	24.7	11.1	22.2	21.3	-	40.1	41.4	109.4
TOMATE	76.0	143.4	-	29.3	18.7	52.6	98.9	172.8	108.6	135.0	82.5	113.1	88.4	87.9	250.9	178.3	185.7
CHILE	0.3	-	-	0.9	0.9	2.6	2.7	4.0	3.7	33.2	19.1	31.4	24.3	26.7	110.1	96.8	198.9
ELOTE	-	-	-	0.1	-	-	-	-	-	0.2	0.3	0.1	1.2	-		-	-
MELON	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	286.4	497.0	-	504.2	-	-
SANDIA	7.2	6.1	8.5	3.9	0.6	1.0	70.3	163.3	133.3	17.6	9.3	15.6	13.9	-	31.7	25.8	453.2

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas proporcionadas por el MAG y BCR.

Notas: Para los años en que no hay valores es porque la producción nacional de ese producto fue cero; de la tabla se han excluido la okra y loroco porque para estos productos los valores son ceros para todo el periodo.

Cuadro 30. Apertura comercial medida por el intercambio comercial hacia los países socios del CAFTA-DR, en el periodo 1995-2011.

(En valores porcentuales)

producto \ año	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
CEBOLLA	-	-	-	7.7	-	695.9	1,206.6	541.8	1,395.5	2,110.7	923.9	1,584.4	1,173.5	1,275.2	1,962.8	1,452.3	-
PAPA	-	-	-	14.0	11.9	32.5	66.2	72.1	155.6	612.2	265.6	356.2	612.9	-	473.3	451.8	827.4
REPOLLO	219.5	-	-	15.3	16.3	89.2	157.5	101.3	182.7	24.7	11.1	22.2	21.3	-	40.1	41.4	109.4
TOMATE	76.0	143.4	-	29.3	18.7	52.7	99.2	172.8	108.6	135.0	82.5	113.3	88.4	87.9	251.0	178.3	185.7
CHILE	0.3	-	-	0.9	0.9	2.6	2.7	4.0	3.7	33.3	19.1	31.5	25.9	29.9	121.9	107.4	253.5
ELOTE	-	-	-	0.1	-	-	-	-	-	0.2	0.3	0.1	1.2	-	0.0	-	-
MELON	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	294.1	498.4	-	504.2	-	-
SANDIA	7.4	6.5	8.5	3.9	0.6	1.2	71.1	163.7	134.1	17.7	9.5	15.7	14.0	-	31.7	25.9	453.2
OKRA	50.0	50.0	50.6	50.0	47.6	37.6	46.3	46.0	49.9	43.8	48.8	48.3	49.7	-	-	50.0	-
LOROCO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5.3	6.5	7.2	7.4	-	6.4	-	-

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas proporcionadas por el MAG y BCR.

Nota: Para los años en que no hay valores es porque la producción nacional de ese producto fue cero.

1.1.4. Ranking de Posicionamiento Comercial de países firmantes del CAFTA- DR.

Para poder emplear un ranking de posicionamiento se vuelve necesario utilizar herramientas que midan la participación nacional en el comercio exterior, en donde los indicadores relativos que miden la proporción en los intercambios comerciales son muy útiles para la creación de este, ya que relaciona las exportaciones e importaciones de un país con el total de las exportaciones e importaciones mundiales de bienes y servicios; por otra parte es de fácil desagregación y es usual presentarlo en función de un porcentaje de base cien,[121] permitiendo crear un Rankig de posiciones en el comercio internacional para el presente estudio y a la vez un análisis de cómo ha evolucionado el rubro hortalizas en los 10 productos seleccionados, antes y después de la implementación del CAFTA-DR en el periodo de 1995 al 2011 para el caso de El Salvador comparado a los demás países firmantes.

Entre estos indicadores que miden la participación de los intercambios mundiales en proporciones tenemos:

[121] Ibídem, Literal F. Proporciones en los intercambios comerciales mundiales, pag.69

- Indicadores Relativos de Participación Medida por Importaciones (PMM)[122], en la cual se mide la proporción de las Importaciones de un país frente las Importaciones mundiales o en un mercado regional de un producto específico.
- Indicadores Relativos de Participación Medida por Exportaciones (PMX)[123], en la cual se mide la proporción de las Exportaciones de un país frente las exportaciones mundiales o en un mercado regional de un producto específico.
- Indicadores Relativos de Participación por el Peso de los Intercambios locales en el Comercio Mundial (PILCM)[124], referido a la suma de exportaciones e importaciones de un país frente a la suma de las del mundo la cual mide la proporción de todos los intercambios en un mercado de un producto específico.

Para efectuar el cálculo de los indicadores fue necesario obtener los datos de valores en dólares y peso en kgs de los intercambios comerciales de cada país firmante en el periodo de estudio, así como para cada producto.[125] Con ello se creó un cuadro de participación relativa y un raking de posiciones comerciales.

Lectura de los cuadros de Ranking e Indicadores relativos de Participación en el comercio exterior para el caso del CAFTA-DR.

Para la lectura de dichos cuadros se debe tomar en cuenta su estructura; cada cuadro es para el caso de una hortaliza, dichos cuadros están divididos de izquierda a derecha en bloques para cada año, la fila de un bloque representa el caso de un país, cada bloque contiene 2 secciones una para el valor porcentual de los indicadores y otra para el ranking

Sección de valores porcentuales de indicadores: Esta sección se divide en los tres indicadores PMM, PMX y PILCM cada indicador se divide en dos columnas, la columna "A" la cual representa el valor relativo porcentual de participación de un país en términos del volumen físico, expresados en kgs, para un producto, con respecto al volumen total del mismo producto (es decir la suma de la participación de todos

---

[122] M_i / M_{mundo} donde M_i = a las importaciones del país i; M_{mundo} = importaciones mundiales o de un mercado regional.

[123] X_i / X_{mundo} donde X_i = a las Exportaciones del país i; X_{mundo} = exportaciones mundiales o de un mercado

[124] $(X_i+M_i)/ (X_{mundo} + M_{mundo})$

[125] Para el caso de este indicador se comparó cada intercambio entre cada país, traslapando el dato que no existía en el país que no lo presentaba, de no ser el caso se respetaba el dato de la fuente original, esto con la finalidad de mantener una coherencia y cuadratura en los datos y con el supuesto que una exportación de un país es importación del otro. También cabe mencionar que sus valores son los datos en bruto ya sea para volúmenes en kilogramos o dólares, es decir, sin ninguna escala de medición.

los países, la cual representa el 100%); la columna “B” es un caso similar solo que referente a volúmenes en términos monetarios, expresados en dólares.

Sección del ranking: Este permite conocer en qué posición se encuentra un país con respecto a los intercambios comerciales con los demás países; su sección se divide en los tres indicadores antes mencionados y estos en dos columnas, “A” referido a su posición en el comercio en términos de volúmenes físicos y la columna “B” a la posición en termino de volúmenes monetarios.

Cuadro 31. Ranking e Indicadores relativos de participación en el comercio exterior, caso papa, en el Caso CAFTA-DR periodo 1995 -2011.

Producto : PAPA **Medida de indicadores : porcentajes** **Nivel ranking: 1º - 7º lugar**

Año	País	en valores porcentuales(%)						ranking						Año	en valores porcentuales(%)						ranking						Año	en valores porcentuales(%)						ranking					
		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM			PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM	
		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
1995	Guatemala	0.5	7.9	73.6	73.6	43.6	34.8	6º	4º	1º	1º	1º	1º	1996	0.5	9.2	92.3	59.1	54.5	29.8	6º	4º	1º	1º	1º	1º	1997	0.4	1.6	89.5	71.8	44.6	30.5	6º	5º	1º	1º	1º	1º
	Honduras	3.8	2.0	7.8	7.8	4.4	4.4	4º	5º	3º	3º	5º	6º		5.2	3.7	2.2	4.7	3.4	4.1	3º	6º	3º	3º	4º	5º		12.1	8.3	1.8	2.8	7.0	6.0	3º	4º	3º	3º	4º	6º
	Nicaragua	45.2	27.4	0.0	0.0	23.2	16.2	1º	2º	6º	6º	2º	3º		49.1	23.0	0.0	0.0	20.2	13.5	1º	2º	5º	5º	2º	4º		40.5	27.3	0.0	0.0	20.4	16.1	1º	2º	6º	5º	2º	3º
	Costa Rica	9.5	12.7	0.0	0.0	4.9	7.5	3º	3º	5º	7º	4º	5º		2.3	5.1	0.0	0.0	1.0	3.0	5º	5º	4º	4º	7º	7º		0.5	1.0	0.0	0.0	0.3	0.6	5º	6º	5º	4º	7º	7º
	Rep. Dominic.	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	7º	6º	7º	5º	7º	7º		4.7	10.1	0.0	0.0	1.9	6.0	4º	3º	7º	7º	6º	6º		7.8	15.2	0.0	0.0	3.9	8.9	4º	3º	7º	7º	6º	5º
	EE. UU.	0.1	0.1	18.4	18.4	2.8	7.6	5º	7º	2º	2º	6º	4º		0.0	0.0	5.5	36.2	3.3	14.9	7º	7º	2º	2º	5º	3º		0.1	0.3	8.7	25.4	4.4	10.7	7º	7º	2º	2º	5º	4º
	El Salvador	40.9	49.8	0.2	0.2	21.1	29.5	2º	1º	4º	4º	3º	2º		38.2	48.8	0.0	0.0	15.7	28.7	2º	1º	6º	6º	3º	2º		38.6	46.2	0.0	0.0	19.5	27.2	2º	1º	4º	6º	3º	2º
1998	Guatemala	1.1	3.3	83.5	65.6	50.2	35.9	6º	6º	1º	1º	1º	1º	1999	1.4	4.2	81.3	74.0	53.1	45.6	6º	6º	1º	1º	1º	1º	2000	1.9	5.6	97.7	94.2	61.5	54.7	5º	4º	1º	1º	1º	1º
	Honduras	22.3	17.1	0.3	0.4	9.2	8.3	2º	2º	4º	4º	3º	5º		23.4	21.6	0.0	0.0	8.3	8.8	2º	2º	5º	5º	4º	5º		26.3	18.3	0.0	0.0	9.9	8.2	2º	3º	4º	4º	3º	4º
	Nicaragua	45.1	37.9	0.0	0.0	18.2	18.1	1º	1º	5º	5º	2º	2º		49.8	35.4	0.0	0.0	17.6	14.4	1º	1º	6º	6º	2º	2º		45.0	41.2	0.0	0.0	17.0	18.4	1º	1º	6º	6º	2º	2º
	Costa Rica	9.6	16.2	1.7	2.3	4.9	8.9	4º	3º	3º	3º	6º	4º		9.6	15.6	8.3	5.3	8.8	9.5	4º	4º	3º	3º	3º	4º		2.2	3.9	0.3	0.7	1.0	2.1	4º	5º	3º	3º	6º	6º
	Rep. Dominic.	5.5	9.7	0.0	0.0	2.2	4.6	5º	5º	7º	7º	7º	7º		1.5	4.9	0.0	0.0	0.5	2.0	5º	5º	7º	7º	7º	7º		0.4	1.4	0.0	0.0	0.2	0.6	6º	6º	7º	7º	7º	7º
	EE. UU.	0.0	0.2	14.5	31.6	8.7	16.6	7º	7º	2º	2º	4º	3º		0.1	0.6	10.2	20.6	6.6	12.5	7º	7º	2º	2º	5º	3º		0.1	0.0	1.9	5.1	1.2	2.8	7º	7º	2º	2º	5º	5º
	El Salvador	16.4	15.7	0.0	0.0	6.6	7.5	3º	4º	6º	6º	5º	6º		14.2	17.6	0.1	0.1	5.1	7.3	3º	3º	4º	4º	6º	6º		24.1	29.7	0.0	0.0	9.1	13.2	3º	2º	5º	5º	4º	3º
2001	Guatemala	0.8	4.3	96.4	92.8	60.0	49.2	4º	4º	1º	1º	1º	1º	2002	3.8	10.6	81.0	62.2	42.6	31.6	3º	2º	1º	1º	1º	2º	2003	0.0	9.4	84.7	78.0	39.2	37.8	6º	3º	1º	1º	2º	2º
	Honduras	11.7	8.5	0.0	0.7	4.4	4.5	3º	3º	5º	4º	4º	4º		0.4	0.8	5.3	4.9	2.8	2.4	5º	6º	3º	4º	5º	7º		0.1	0.2	2.3	2.7	1.1	1.3	5º	6º	3º	4º	5º	7º
	Nicaragua	32.9	33.3	0.0	0.0	12.5	16.4	2º	2º	4º	5º	3º	3º		14.4	9.9	0.0	0.0	7.2	5.9	2º	3º	5º	5º	3º	4º		18.7	18.5	0.0	0.0	10.1	10.9	2º	2º	5º	5º	3º	3º
	Costa Rica	0.4	1.0	2.9	3.7	2.0	2.4	5º	5º	2º	2º	5º	5º		0.3	1.4	8.6	7.8	4.5	4.0	6º	5º	2º	3º	4º	6º		0.0	0.0	11.3	9.4	5.2	3.9	7º	7º	2º	3º	4º	5º
	Rep. Dominic.	0.2	0.6	0.0	0.0	0.1	0.3	7º	6º	7º	7º	7º	7º		1.7	8.4	0.0	0.0	0.9	5.0	4º	4º	7º	7º	7º	5º		0.9	4.8	0.0	0.0	0.5	2.8	3º	4º	7º	7º	7º	6º
	EE. UU.	0.3	0.5	0.7	2.7	0.6	1.6	6º	7º	3º	3º	6º	6º		0.1	0.2	5.0	25.1	2.6	10.3	7º	7º	4º	2º	6º	3º		0.1	0.5	1.6	9.9	0.8	4.3	4º	5º	4º	2º	6º	4º
	El Salvador	53.7	51.8	0.0	0.0	20.4	25.6	1º	1º	6º	6º	2º	2º		79.4	68.7	0.0	0.0	39.5	40.8	1º	1º	6º	6º	2º	1º		80.2	66.5	0.0	0.0	43.1	39.0	1º	1º	6º	6º	1º	1º

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de DGA de El Salvador; CEI de Nicaragua; CEPAL, Dpto. de Estadísticas, Banco de Guatemala; SICE-IED de Honduras.

Ranking e Indicadores relativos de participación en el comercio exterior, caso papa, en el Caso CAFTA-DR, periodo 1995 -2011. (continua.)

Producto : PAPA **Medida de indicadores : porcentajes** **Nivel ranking: 1º - 7º lugar**

Año	País	en valores porcentuales(%)						ranking						Año	en valores porcentuales(%)						ranking						Año	en valores porcentuales(%)						ranking					
		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM			PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM	
		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
2004	Guatemala	0.0	6.9	87.5	74.4	31.5	31.4	7º	3º	1º	1º	2º	2º	2005	0.0	7.6	89.7	86.9	57.9	50.3	7º	4º	1º	1º	1º	1º	2006	1.3	5.9	90.3	80.5	53.0	49.3	4º	4º	1º	1º	1º	1º
	Honduras	0.3	1.2	0.2	0.2	0.3	0.8	4º	5º	5º	5º	6º	7º		6.8	8.8	0.2	0.5	2.5	4.3	3º	3º	4º	4º	5º	4º		1.8	7.4	0.0	0.2	0.8	3.2	3º	3º	4º	5º	6º	6º
	Nicaragua	16.7	21.5	0.2	1.0	10.8	14.1	2º	2º	4º	4º	3º	3º		29.3	16.2	0.0	0.0	10.4	7.5	2º	2º	5º	5º	3º	3º		19.5	19.0	0.0	0.3	8.2	8.1	2º	2º	5º	4º	3º	3º
	Costa Rica	0.2	1.1	6.9	5.6	2.7	2.7	5º	6º	2º	3º	5º	5º		0.0	0.0	6.5	6.1	4.2	3.3	6º	7º	2º	3º	6º	6º		0.3	1.4	6.6	6.3	4.0	4.2	6º	7º	2º	3º	4º	5º
	Rep. Dominic.	1.4	4.0	0.0	0.0	0.9	2.6	3º	4º	7º	7º	7º	6º		2.7	2.4	0.0	0.0	1.0	1.1	4º	5º	7º	7º	7º	7º		1.1	4.0	0.0	0.0	0.5	1.7	5º	5º	7º	7º	7º	7º
	EE. UU.	0.1	0.4	5.2	18.9	1.9	7.1	6º	7º	3º	2º	4º	4º		0.4	1.0	3.7	6.5	2.5	4.0	5º	6º	3º	2º	4º	5º		0.2	1.4	3.0	12.7	1.8	8.0	7º	6º	3º	2º	5º	4º
	El Salvador	81.2	64.8	0.0	0.0	51.9	41.3	1º	1º	6º	6º	1º	1º		60.8	64.1	0.0	0.0	21.6	29.6	1º	1º	6º	6º	2º	2º		75.8	60.9	0.0	0.0	31.8	25.5	1º	1º	6º	6º	2º	2º
2007	Guatemala	0.3	2.5	95.2	84.1	49.5	44.2	4º	4º	1º	1º	1º	1º	2008	1.2	6.4	89.1	61.8	44.6	34.1	3º	4º	1º	1º	1º	1º	2009	0.1	5.4	90.9	87.1	36.6	43.8	5º	3º	1º	1º	2º	2º
	Honduras	0.3	1.4	0.0	0.0	0.2	0.7	5º	5º	4º	4º	7º	7º		0.2	1.9	0.1	0.1	0.1	1.0	6º	6º	5º	5º	7º	7º		0.5	1.1	0.1	0.3	0.3	0.7	4º	5º	4º	4º	6º	6º
	Nicaragua	8.8	11.4	0.0	0.0	4.2	5.6	2º	2º	5º	5º	3º	4º		14.0	16.9	0.2	0.5	7.1	8.7	2º	2º	4º	4º	3º	4º		4.7	2.2	0.1	0.1	2.8	1.2	2º	4º	5º	5º	4º	5º
	Costa Rica	0.0	0.2	1.1	1.4	0.6	0.8	7º	7º	3º	3º	6º	6º		1.0	4.6	3.7	1.6	2.3	3.1	4º	5º	3º	3º	5º	6º		2.3	5.6	0.8	0.9	1.7	3.4	3º	2º	3º	3º	5º	4º
	Rep. Dominic.	2.9	10.5	0.0	0.0	1.4	5.1	3º	3º	7º	7º	5º	5º		0.4	12.7	0.0	0.0	0.2	6.4	5º	3º	7º	7º	6º	5º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	7º	7º	7º	7º
	EE. UU.	0.2	1.1	3.7	14.4	2.0	7.9	6º	6º	2º	2º	4º	3º		0.0	0.1	7.0	36.1	3.5	18.1	7º	7º	2º	2º	4º	3º		0.0	0.2	8.0	11.7	3.2	5.6	6º	6º	2º	2º	3º	3º
	El Salvador	87.5	73.0	0.0	0.0	42.2	35.7	1º	1º	6º	6º	2º	2º		83.2	57.3	0.0	0.0	42.1	28.6	1º	1º	6º	6º	2º	2º		92.4	85.6	0.0	0.0	55.2	45.3	1º	1º	6º	6º	1º	1º
2010	Guatemala	0.0	0.0	88.1	81.7	36.0	42.1	7º	6º	1º	1º	2º	2º	2011	2.1	6.9	84.3	71.4	32.3	37.8	4º	4º	1º	1º	2º	1º													
	Honduras	1.9	6.5	0.0	0.0	1.1	3.1	3º	2º	5º	5º	5º	5º		0.2	0.9	0.0	0.0	0.1	0.5	5º	5º	6º	6º	7º	6º													
	Nicaragua	0.5	0.2	0.1	0.1	0.3	0.2	4º	4º	4º	4º	6º	6º		0.2	0.2	0.3	0.2	0.2	0.2	6º	6º	3º	3º	6º	7º													
	Costa Rica	2.5	6.1	1.5	2.0	2.1	4.0	2º	3º	3º	3º	4º	4º		4.3	13.3	0.3	0.0	2.8	6.9	2º	2º	4º	5º	4º	4º													
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6º	7º	7º	7º	7º	7º		2.8	7.9	0.0	0.0	1.8	4.1	3º	3º	7º	7º	5º	5º													
	EE. UU.	0.0	0.0	10.3	16.2	4.2	8.4	5º	5º	2º	2º	3º	3º		0.0	0.0	15.1	28.3	5.5	13.6	7º	7º	2º	2º	3º	3º													
	El Salvador	95.1	87.2	0.0	0.0	56.2	42.3	1º	1º	6º	6º	1º	1º		90.3	70.9	0.0	0.1	57.2	36.9	1º	1º	5º	4º	1º	2º													

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de DGA de El Salvador; CEI de Nicaragua; CEPAL, Dpto. de Estadísticas, Banco de Guatemala; SICE-IED de Honduras.

En el cuadro 31, para el caso de la papa en lo que respecta el indicador PMM, El salvador mantuvo la posición Nº 1 en 11 años para los volúmenes en kgs y 14 años en los volúmenes de dólares representándose como el mayor importador de dicha hortaliza en la mayoría del periodo, antes del 2001 mantenía entre la 2ª y 3ª posición para el caso de kilogramos: pero después de dicho año subió a la primer posición donde a partir del 2006 su aporte en la adquisición de este bien proveniente de los demás países se incrementó comparado a los demás; para el caso de las Importaciones en dólares la tendencia se presenta a la baja hasta el año1998, luego a partir de allí aumento agravándose a partir de la firma del TLC. El caso de EEUU, a partir del TLC aumenta a una posición partiendo del séptimo lugar siendo muy bajo el aumento de participación de las importaciones en valores monetarios y más aún en el caso de las importaciones en kilogramos. Para el resto de países las variaciones en las posiciones han sido oscilantes.

En el caso del indicador PMX Guatemala ocupa el primer lugar en todo el periodo tanto en valor como volumen manteniendo su aporte después del 2006 mayores al 85% en volumen físico y 61% en valor monetario Para el caso de El Salvador antes del TLC su posición variaba entre la 6ª y 4ª; pero después del 2006 no fue muy favorable ya que se mantuvo constante en la 6ª posición.

En el caso del indicador PILCM El Salvador se mantuvo en la mayoría de años entre la posición 1ª y 2ª posición en 11 años, lo cual significa que en el peso de los intercambios El Salvador lleva los primeros lugares gracias al volumen de sus Importaciones, pero en valor lleva su mayoría en el segundo lugar y esta posiciones se observan más en el periodo de vigencia del TLC.

En resumen la participación de los intercambios de El Salvador comparada con los demás países firmantes aumentó en el CAFTA-DR pero por el lado de las importaciones, a pesar de su reducción en la participación de las exportaciones.

Desde este punto de vista, el consumo de las hortalizas en El Salvador, procedente de los países participantes del CAFTA se intensificó a partir de su vigencia, observándose también que es el país con mayor fuga de divisas entre todos los socios comerciales, siendo Guatemala, el socio comercial que provee los mayores volúmenes y a la vez quien recibe los mayores valores en dólares.

Para el caso del tomate en el cuadro 32, El Salvador ocupa el primer lugar en importaciones tanto en valores como en volumen en todo el periodo manteniéndose arriba del 90% de participación, solo para el 2011 bajó a menos de un punto porcentual; pero en las importaciones en valor su participación fue

reduciéndose de casi el 99% a un 48% aproximadamente para el último año, en donde toma el segundo lugar lo que significa que obtuvo benéficos, por mayores cantidades por un menor valor.

Para el caso de EU. quien antes del 2006 su participación era poco significativa, manteniéndose en la 6ª posición comenzó a mejorar suposición llegando al 2ª posición en las importaciones en volúmenes para el 2011 y primero en valores; el caso de Costa Rica y República. Dominicana sus aportaciones son casi nulas por eso se mantienen entre la 5ª y 7ª posición

En el caso de las exportaciones el primer lugar se concentró en Honduras en 11 años y 6 en Guatemala aunque para Honduras en el transcurso del periodo su participación disminuyo cediéndola a Guatemala teniendo el mayor porcentaje en el 2011 con el 77.1% de las exportaciones tanto en valores como en cantidades físicas. El Salvador se mantuvo entre el 5º y 6º lugar siendo muy poco significativa su aportación desde 1998 y profundizándose después del 2006.

En el caso del indicador PILCM El Salvador ocupa el primer lugar por 14 años en cantidades físicas y 13 en valor gracias al monto de sus importaciones con una tendencia al aumento desde el 2006 superando el 50% en los siguientes años; el caso de República Dominicana se mantiene en el 7º lugar por carecer de intercambios con los demás países.

Observando el caso de El Salvador el consumo del tomate como lo muestra el indicador PMM tiene un aumento en el periodo del CAFTA-DR, aunque el nivel porcentual de divisas disminuyó en nivel general llegando ser el 2º país con más salida de divisas, la mayoría de volúmenes de importaciones provienen de Honduras y Guatemala aunque siendo este último, al final del periodo el que más abastece de este producto y quien recibe divisas, una razón a considerar es que los consumidores prefieran el producto de este país por la calidad o su precio por lo tanto su demanda aumentó; el ingreso de divisas fue poco significativa y en comparación con los demás países. Lo que implica un saldo deficitario de balanza comercial para esta hortaliza.

El cuadro 33, presenta el caso de la cebolla donde las importaciones de El Salvador ocupa la primera posición entre 15 y 16 años para volumen en kilogramos y valores respectivamente, con una tendencia al aumento a partir del 2006; en cambio EU. baja de la posición 2ª posición a la 6ª después de implementado el CAFTA.-DR. Con respecto al indicador PMX es Guatemala quien en todo el periodo ocupa el primer lugar aunque presenta tendencia oscilante entre 60%-80% de participación; por otra parte El Salvador se estancó en el 6º lugar por su poca participación que no superó ni el 1% a partir del 2007.

Con respecto al indicador PILCM El Salvador estuvo en su mayoría en el 2º lugar debido al volumen de las importaciones las cuales fueron muy significativas lo que significa a que El Salvador el monto de intercambios se concentra en importaciones de dicha hortaliza, caso contrario Guatemala llevó el primer lugar por 13 años gracias a la participación de sus exportaciones.

En este caso El Salvador presenta un déficit en su balanza comercial, con un aumento en la demanda de bienes extranjeros y una oferta poco significativa y recurrente, así también el volumen de sus divisas para adquirirla crecen a lo largo del periodo lo que se supondría que la producción de país no logra suplir la demanda interna del producto ó la característica del mismo, no satisface las necesidades de los consumidores nacionales caso que también puede suceder con la papa y tomate.

Cuadro 32. Ranking e Indicadores relativos de participación en el comercio exterior, caso tomate, en el Caso CAFTA-DR, periodo 1995 -2011.

Producto : TOMATE — Medida indicadores : porcentajes — Nivel ranking: 1º - 7º lugar

Año	País	en valores porcentuales(%)						ranking						Año	en valores porcentuales(%)						ranking						Año	en valores porcentuales(%)						ranking					
		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM			PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM	
		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
1995	Guatemala	0.3	0.3	1.9	0.7	0.9	0.5	2º	2º	2º	4º	3º	5º	1996	0.5	0.5	5.1	2.0	2.2	1.1	4º	4º	2º	2º	3º	3º	1997	0.5	1.8	5.4	3.8	2.5	2.6	3º	2º	3º	3º	4º	4º
	Honduras	0.0	0.0	96.7	92.7	39.0	36.9	5º	4º	1º	1º	2º	2º		0.1	0.1	93.8	96.9	33.9	39.9	5º	5º	1º	1º	2º	2º		0.3	0.1	86.1	85.7	34.9	33.6	4º	4º	1º	1º	2º	2º
	Nicaragua	0.0	0.0	0.9	1.4	0.3	0.5	4º	5º	3º	3º	4º	4º		0.6	0.4	0.0	0.0	0.4	0.2	2º	3º	5º	5º	5º	6º		0.6	0.5	7.7	8.9	3.5	3.8	2º	3º	2º	2º	3º	3º
	Costa Rica	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6º	7º	6º	6º	6º	6º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	6º	6º	7º	7º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5º	5º	6º	6º	6º	6º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	6º	7º	7º	7º	7º		0.6	0.7	0.0	0.0	0.4	0.4	3º	2º	7º	7º	6º	5º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	6º	7º	7º	7º	7º
	EE. UU.	0.0	0.1	0.5	5.2	0.2	2.1	3º	3º	4º	2º	5º	3º		0.0	0.1	1.1	1.1	0.4	0.5	6º	6º	3º	3º	4º	4º		0.0	0.0	0.1	0.3	0.0	0.1	6º	7º	5º	5º	5º	5º
	El Salvador	99.7	99.6	0.0	0.1	59.5	59.9	1º	1º	5º	5º	1º	1º		98.1	98.1	0.0	0.0	62.8	57.8	1º	1º	4º	4º	1º	1º		98.6	97.7	0.8	1.3	59.1	60.0	1º	1º	4º	4º	1º	1º
1998	Guatemala	0.0	0.1	22.5	24.5	11.1	13.1	4º	4º	2º	2º	3º	3º	1999	0.3	1.3	77.2	82.0	58.0	67.3	4º	4º	1º	1º	1º	1º	2000	1.0	0.9	75.9	70.8	48.7	43.6	4º	4º	1º	1º	1º	1º
	Honduras	0.9	1.7	67.0	55.7	33.4	30.4	3º	3º	1º	1º	2º	2º		4.4	7.0	18.0	8.0	14.6	7.8	2º	3º	2º	2º	3º	3º		9.4	19.0	14.2	10.8	12.5	14.0	2º	2º	2º	3º	3º	3º
	Nicaragua	2.5	3.7	7.6	16.1	5.0	10.3	2º	2º	3º	3º	4º	4º		3.1	8.0	3.2	7.3	3.2	7.4	3º	2º	3º	3º	4º	4º		3.5	3.7	5.2	5.6	4.6	4.9	3º	3º	3º	4º	4º	4º
	Costa Rica	0.0	0.0	2.9	3.8	1.4	2.0	7º	7º	4º	4º	5º	5º		0.0	0.0	1.1	2.0	0.9	1.6	5º	5º	4º	4º	5º	5º		0.0	0.0	0.5	1.6	0.3	1.0	5º	5º	5º	5º	6º	6º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6º	6º	7º	6º	7º	7º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	7º	7º	7º	7º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	7º	7º	7º	7º
	EE. UU.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5º	5º	5º	5º	6º	6º		0.0	0.0	0.4	0.7	0.3	0.6	6º	6º	5º	5º	6º	6º		0.0	0.0	4.1	11.1	2.6	6.8	6º	6º	4º	2º	5º	5º
	El Salvador	96.6	94.6	0.0	0.0	49.1	44.2	1º	1º	6º	7º	1º	1º		92.2	83.6	0.0	0.0	23.0	15.2	1º	1º	6º	6º	2º	2º		86.0	76.4	0.1	0.1	31.3	29.8	1º	1º	6º	6º	2º	2º
2001	Guatemala	0.8	0.9	64.2	47.5	39.5	24.6	4º	4º	1º	1º	1º	2º	2002	0.3	0.6	43.6	52.0	21.0	28.5	4º	5º	2º	1º	3º	2º	2003	0.5	0.7	35.9	33.5	19.3	17.6	4º	4º	2º	2º	3º	3º
	Honduras	3.0	6.1	26.9	41.7	17.6	24.2	2º	2º	2º	2º	3º	3º		1.1	6.4	45.6	28.7	22.4	18.5	2º	2º	1º	2º	2º	3º		0.6	1.3	58.6	60.0	31.4	31.6	3º	3º	1º	1º	2º	2º
	Nicaragua	1.7	3.2	3.5	4.2	2.8	3.7	3º	3º	4º	3º	5º	4º		0.6	3.9	0.6	0.7	0.6	2.2	3º	3º	5º	5º	5º	5º		1.2	2.3	4.1	3.1	2.7	2.7	2º	2º	3º	3º	4º	4º
	Costa Rica	0.0	0.0	0.7	2.5	0.4	1.3	5º	5º	5º	5º	6º	6º		0.0	0.2	0.8	3.4	0.4	1.9	6º	6º	4º	4º	6º	6º		0.0	0.0	1.2	2.9	0.7	1.5	5º	5º	4º	4º	5º	5º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	7º	7º	7º	7º		0.0	0.9	0.0	0.0	0.0	0.4	5º	4º	7º	7º	7º	7º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	7º	7º	7º	7º
	EE. UU.	0.0	0.0	4.6	3.8	2.8	2.0	6º	6º	3º	4º	4º	5º		0.0	0.0	9.4	15.2	4.5	8.3	7º	7º	3º	3º	4º	4º		0.0	0.0	0.2	0.4	0.1	0.2	6º	6º	5º	5º	6º	6º
	El Salvador	94.4	89.8	0.1	0.2	37.0	44.3	1º	1º	6º	6º	2º	1º		97.9	88.1	0.0	0.0	51.1	40.2	1º	1º	6º	6º	1º	1º		97.8	95.7	0.0	0.0	45.8	46.4	1º	1º	6º	6º	1º	1º

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de DGA de El Salvador; CEI de Nicaragua; CEPAL, Dpto. de Estadísticas, Banco de Guatemala; SICE-IED de Honduras.

Ranking e Indicadores relativos de participación en el comercio exterior, caso tomate en el Caso CAFTA-DR, periodo 1995 -2011. (continua.)

Producto : TOMATE — Medida indicadores : porcentajes — Nivel ranking: 1º - 7º lugar

Año	País	en valores porcentuales(%)						ranking						Año	en valores porcentuales(%)						ranking						Año	en valores porcentuales(%)						ranking					
		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM			PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM	
		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
2004	Guatemala	0.1	0.1	26.2	25.3	13.2	12.3	4º	4º	2º	2º	3º	3º	2005	0.6	0.4	35.1	37.1	18.4	15.2	4º	4º	2º	2º	3º	3º	2006	0.3	0.4	25.5	29.6	11.2	13.3	4º	4º	2º	2º	3º	3º
	Honduras	0.7	1.1	72.2	72.0	36.5	35.5	2º	3º	1º	1º	2º	2º		0.9	1.4	58.7	54.6	30.7	22.8	3º	3º	1º	1º	2º	2º		0.5	1.8	70.6	64.3	30.8	29.4	2º	2º	1º	1º	2º	2º
	Nicaragua	0.4	1.3	1.0	0.8	0.7	1.0	3º	2º	3º	4º	4º	4º		1.1	2.2	5.1	4.3	3.2	3.1	2º	2º	3º	3º	4º	4º		0.5	1.4	2.9	2.8	1.5	2.0	3º	3º	3º	4º	4º	4º
	Costa Rica	0.0	0.0	0.6	1.9	0.3	0.9	6º	5º	4º	3º	5º	5º		0.1	0.2	0.8	3.8	0.4	1.6	5º	5º	4º	4º	5º	5º		0.0	0.1	0.7	3.1	0.3	1.4	6º	7º	4º	3º	5º	5º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5º	6º	7º	7º	7º	7º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	7º	7º	7º	7º		0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	6º	7º	7º	7º	7º
	EE. UU.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	5º	5º	6º	6º		0.0	0.0	0.2	0.0	0.1	0.0	6º	6º	5º	6º	6º	6º		0.0	0.1	0.1	0.1	0.0	0.1	5º	5º	6º	6º	6º	6º
	El Salvador	98.8	97.4	0.0	0.0	49.2	50.2	1º	1º	6º	6º	1º	1º		97.2	95.8	0.2	0.2	47.2	57.2	1º	1º	6º	5º	1º	1º		98.7	96.2	0.2	0.1	56.1	53.7	1º	1º	5º	5º	1º	1º
2007	Guatemala	0.1	0.2	30.1	30.5	13.4	12.7	5º	7º	2º	2º	3º	3º	2008	0.3	0.2	48.3	43.7	18.3	16.3	5º	7º	2º	2º	3º	3º	2009	0.1	1.7	55.7	61.1	16.1	24.7	5º	4º	1º	1º	2º	2º
	Honduras	0.5	1.0	57.5	52.3	25.9	22.3	3º	4º	1º	1º	2º	2º		0.4	0.8	50.0	51.9	19.0	19.6	4º	4º	1º	1º	2º	2º		0.7	1.2	33.6	28.4	10.2	11.7	4º	5º	2º	2º	3º	4º
	Nicaragua	5.3	6.2	7.3	7.9	6.2	6.9	2º	2º	3º	3º	4º	4º		4.1	5.0	1.1	1.1	3.0	3.6	2º	3º	3º	4º	4º	4º		3.3	2.7	8.8	4.3	4.9	3.3	2º	3º	3º	4º	4º	5º
	Costa Rica	0.1	0.3	0.6	3.6	0.3	1.7	6º	6º	5º	5º	6º	6º		0.1	0.7	0.5	2.6	0.3	1.4	6º	5º	4º	3º	6º	6º		0.0	0.2	1.7	6.0	0.5	2.5	6º	6º	4º	3º	5º	6º
	Rep. Dominic.	0.0	0.3	0.0	0.0	0.0	0.2	7º	5º	7º	7º	7º	7º		0.0	0.4	0.0	0.0	0.0	0.3	7º	6º	7º	7º	7º	7º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	7º	7º	7º	7º
	EE. UU.	0.4	3.0	4.5	5.6	2.2	4.1	4º	3º	4º	4º	5º	5º		0.6	5.2	0.1	0.8	0.4	3.6	3º	2º	5º	5º	5º	5º		2.0	20.1	0.0	0.2	1.4	12.4	3º	2º	6º	5º	6º	3º
	El Salvador	93.6	89.1	0.1	0.1	52.0	52.2	1º	1º	6º	6º	1º	1º		94.5	87.6	0.0	0.0	59.1	55.3	1º	1º	6º	6º	1º	1º		93.9	74.0	0.2	0.1	66.9	45.4	1º	1º	5º	6º	1º	1º
2010	Guatemala	0.1	0.1	53.0	65.9	22.9	31.5	5º	6º	1º	1º	2º	1º	2011	0.1	0.1	77.1	88.8	30.7	41.0	5º	6º	1º	1º	2º	1º													
	Honduras	1.8	2.9	37.1	16.0	17.0	9.2	3º	3º	2º	2º	3º	4º		0.9	1.6	16.0	6.9	6.9	4.0	3º	3º	2º	2º	3º	5º													
	Nicaragua	1.0	2.5	7.0	3.1	3.6	2.8	4º	4º	3º	4º	5º	6º		0.4	1.2	6.3	2.7	2.7	1.9	4º	4º	3º	3º	5º	4º													
	Costa Rica	0.1	0.3	2.3	12.4	1.0	6.1	6º	5º	4º	3º	6º	5º		0.1	0.2	0.6	1.5	0.3	0.8	6º	5º	4º	4º	6º	6º													
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	7º	7º	7º	7º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	7º	7º	7º	7º													
	EE. UU.	6.9	42.9	0.6	2.7	4.2	23.7	2º	2º	5º	5º	4º	3º		9.3	49.3	0.0	0.0	5.6	26.6	2º	1º	5º	5º	4º	2º													
	El Salvador	90.1	51.3	0.0	0.0	51.3	26.8	1º	1º	6º	6º	1º	2º		89.2	47.7	0.0	0.0	53.9	25.7	1º	2º	6º	6º	1º	3º													

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de DGA de El Salvador; CEI de Nicaragua; CEPAL, Dpto. de Estadísticas, Banco de Guatemala; SICE-IED de Honduras.

Cuadro 33. Ranking e Indicadores relativos de participación en el comercio exterior, caso cebolla, en el Caso CAFTA-DR, periodo 1995 -2011.

Producto : CEBOLLA — Medida indicadores : porcentajes — Nivel ranking: 1º - 7º lugar

Año	País	en valores porcentuales(%) PMM A	PMM B	PMX A	PMX B	PILCM A	PILCM B	ranking PMM A	PMM B	PMX A	PMX B	PILCM A	PILCM B
1995	Guatemala	0.4	2.0	84.2	54.2	42.0	30.7	6º	6º	1º	1º	1º	1º
	Honduras	5.9	27.0	0.4	0.2	3.2	12.3	5º	2º	3º	3º	7º	4º
	Nicaragua	10.3	6.1	0.1	0.1	5.2	2.8	4º	5º	4º	4º	6º	7º
	Costa Rica	34.8	19.4	0.0	0.0	17.6	8.7	2º	3º	5º	5º	3º	5º
	Rep. Dominic.	10.6	12.3	0.0	0.0	5.4	5.6	3º	4º	7º	7º	5º	6º
	EE. UU.	0.0	0.9	15.3	45.5	7.6	25.4	7º	7º	2º	2º	4º	2º
	El Salvador	37.9	32.3	0.0	0.0	19.1	14.5	1º	1º	6º	6º	2º	3º
1996	Guatemala	0.7	3.2	90.1	69.8	45.4	36.5	6º	5º	1º	1º	1º	1º
	Honduras	10.5	22.8	2.1	1.6	6.3	12.2	2º	2º	3º	3º	3º	4º
	Nicaragua	10.3	6.3	0.0	0.0	5.1	3.1	3º	3º	6º	6º	4º	5º
	Costa Rica	6.2	5.4	0.2	0.3	3.2	2.8	4º	4º	4º	4º	6º	6º
	Rep. Dominic.	1.2	1.5	0.0	0.0	0.6	0.8	5º	6º	7º	7º	7º	7º
	EE. UU.	0.0	0.0	7.6	28.1	3.8	14.1	7º	7º	2º	2º	5º	3º
	El Salvador	71.2	60.8	0.0	0.1	35.6	30.5	1º	1º	5º	5º	2º	2º
1997	Guatemala	2.9	6.5	68.7	61.3	27.8	26.5	5º	4º	1º	1º	2º	3º
	Honduras	1.1	0.9	0.0	0.0	0.7	0.6	6º	6º	4º	4º	6º	7º
	Nicaragua	4.7	2.2	0.0	0.0	2.9	1.4	4º	5º	5º	5º	5º	5º
	Costa Rica	0.8	0.6	0.3	0.9	0.6	0.7	7º	7º	3º	3º	7º	6º
	Rep. Dominic.	14.6	14.3	0.0	0.0	9.1	9.1	2º	3º	7º	7º	4º	4º
	EE. UU.	14.2	22.2	31.1	37.8	20.6	27.9	3º	2º	2º	2º	3º	2º
	El Salvador	61.7	53.2	0.0	0.0	38.4	33.8	1º	1º	6º	6º	1º	1º
1998	Guatemala	9.4	10.2	64.8	56.9	37.8	32.9	5º	4º	1º	1º	1º	1º
	Honduras	7.7	4.0	1.8	2.0	4.7	3.0	6º	7º	5º	4º	6º	7º
	Nicaragua	9.6	5.9	10.7	12.8	10.2	9.2	4º	6º	3º	3º	4º	5º
	Costa Rica	5.9	7.3	2.5	1.8	4.1	4.6	7º	5º	4º	5º	7º	6º
	Rep. Dominic.	15.8	19.2	0.0	0.0	7.7	9.9	3º	3º	7º	7º	5º	4º
	EE. UU.	17.3	20.9	20.1	26.5	18.7	23.6	2º	2º	2º	2º	2º	2º
	El Salvador	34.3	32.4	0.2	0.1	16.8	16.7	1º	1º	6º	6º	3º	3º
1999	Guatemala	4.3	3.6	87.2	66.4	62.0	42.9	7º	7º	1º	1º	1º	1º
	Honduras	23.6	6.9	0.0	0.0	7.2	2.6	1º	5º	5º	5º	4º	7º
	Nicaragua	16.0	6.5	4.0	5.3	7.7	5.8	4º	6º	3º	3º	3º	4º
	Costa Rica	16.2	45.1	1.1	0.4	5.7	17.1	2º	1º	4º	4º	5º	3º
	Rep. Dominic.	12.6	9.3	0.0	0.0	3.8	3.5	5º	3º	7º	7º	6º	5º
	EE. UU.	16.0	19.8	7.7	27.9	10.2	24.9	3º	2º	2º	2º	2º	2º
	El Salvador	11.3	8.8	0.0	0.0	3.4	3.3	6º	4º	6º	6º	7º	6º
2000	Guatemala	1.7	1.7	87.1	81.0	53.3	44.7	7º	7º	1º	1º	1º	1º
	Honduras	14.3	7.3	0.0	0.0	5.7	3.3	4º	5º	5º	5º	6º	6º
	Nicaragua	19.7	9.6	7.0	10.9	12.0	10.3	2º	4º	2º	2º	3º	4º
	Costa Rica	15.7	17.4	2.0	1.5	7.4	8.8	3º	2º	4º	4º	4º	5º
	Rep. Dominic.	3.4	5.1	0.0	0.0	1.3	2.3	6º	6º	7º	7º	7º	7º
	EE. UU.	10.7	15.1	4.0	6.5	6.6	10.5	5º	3º	3º	3º	5º	3º
	El Salvador	34.5	43.8	0.0	0.0	13.6	20.0	1º	1º	6º	6º	2º	2º
2001	Guatemala	3.4	3.2	75.6	65.8	39.6	29.7	6º	6º	1º	1º	1º	1º
	Honduras	20.9	9.3	0.6	0.9	10.7	5.8	3º	4º	4º	5º	4º	6º
	Nicaragua	21.5	11.4	15.5	26.7	18.5	17.8	2º	3º	2º	2º	2º	3º
	Costa Rica	5.4	7.9	7.8	5.5	6.6	6.9	5º	5º	3º	3º	5º	5º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	7º	7º	7º	7º
	EE. UU.	12.6	19.0	0.4	1.0	6.5	11.4	4º	2º	5º	4º	6º	4º
	El Salvador	36.2	49.1	0.0	0.1	18.0	28.4	1º	1º	6º	6º	3º	2º
2002	Guatemala	2.0	1.1	68.9	44.4	36.5	20.3	5º	6º	1º	1º	1º	2º
	Honduras	22.2	6.1	2.8	32.5	12.2	17.8	3º	4º	4º	2º	4º	3º
	Nicaragua	30.3	8.4	13.3	19.3	21.5	13.2	1º	3º	3º	3º	2º	4º
	Costa Rica	19.6	19.3	13.7	2.5	16.5	11.8	4º	2º	2º	4º	3º	5º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	7º	7º	7º	7º
	EE. UU.	1.5	2.2	1.4	1.3	1.5	1.8	6º	5º	5º	5º	6º	6º
	El Salvador	24.4	62.8	0.0	0.0	11.8	35.0	2º	1º	6º	6º	5º	1º
2003	Guatemala	1.6	1.2	72.1	65.8	36.4	33.9	5º	6º	1º	1º	1º	1º
	Honduras	14.1	5.1	6.3	7.5	10.3	6.3	3º	5º	3º	3º	4º	4º
	Nicaragua	24.1	13.8	13.4	23.0	18.8	18.5	2º	2º	2º	2º	3º	3º
	Costa Rica	6.6	9.6	6.0	1.5	6.3	5.5	4º	3º	4º	5º	5º	5º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	7º	7º	7º	7º
	EE. UU.	3.6	6.5	2.1	2.1	2.9	4.3	6º	4º	5º	4º	6º	6º
	El Salvador	50.1	63.7	0.0	0.0	25.4	31.5	1º	1º	6º	6º	2º	2º

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de DGA de El Salvador; CEI de Nicaragua; CEPAL, Dpto. de Estadísticas, Banco de Guatemala; SICE-IED de Honduras.

Ranking e indicadores relativos de participación en comercio exterior, caso: cebolla, en el Caso CAFTA-DR, periodo 1995 -2011. (continua.)

Producto : CEBOLLA — Medida indicadores : porcentajes — Nivel ranking: 1º - 7º lugar

Año	País	en valores porcentuales(%)						ranking						Año	en valores porcentuales(%)						ranking						Año	en valores porcentuales(%)						ranking					
		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM			PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM	
		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
2004	Guatemala	0.4	0.3	78.1	75.6	37.6	34.4	7º	6º	1º	1º	1º	2º	2005	1.9	4.3	83.6	77.5	47.3	40.5	6º	5º	1º	1º	1º	1º	2006	1.6	2.9	67.5	58.6	36.6	32.5	6º	6º	1º	1º	1º	1º
	Honduras	10.7	2.8	5.8	8.1	8.3	5.2	3º	4º	4º	3º	4º	5º		10.0	12.2	0.8	1.0	4.9	6.6	3º	3º	6º	6º	5º	5º		14.4	24.6	1.2	1.8	7.4	12.5	3º	2º	6º	6º	5º	5º
	Nicaragua	33.7	17.2	6.2	12.9	20.6	15.3	2º	2º	3º	2º	3º	3º		29.7	12.3	4.4	6.3	15.6	9.3	2º	2º	3º	3º	3º	3º		30.9	12.1	5.3	13.7	17.3	13.0	2º	5º	4º	2º	3º	4º
	Costa Rica	5.5	10.5	9.1	2.1	7.3	6.7	4º	3º	2º	4º	5º	4º		2.2	3.4	5.5	1.3	4.1	2.4	5º	6º	2º	5º	6º	6º		6.1	16.3	19.3	7.6	13.1	11.7	4º	3º	2º	4º	4º	6º
	Rep. Dominic.	0.2	0.5	0.0	0.0	0.1	0.3	5º	5º	7º	7º	7º	7º		0.9	2.6	0.0	0.0	0.4	1.3	7º	7º	7º	7º	7º	7º		0.6	1.8	0.0	0.0	0.3	0.9	7º	7º	7º	7º	7º	7º
	EE. UU.	0.1	0.3	0.7	1.0	0.4	0.6	6º	7º	5º	5º	6º	6º		6.6	5.4	4.0	8.9	5.2	7.1	4º	4º	4º	2º	4º	4º		3.6	15.6	4.3	11.8	4.0	13.6	5º	4º	3º	3º	6º	3º
	El Salvador	49.3	68.2	0.1	0.3	25.8	37.5	1º	1º	6º	6º	2º	1º		48.6	59.9	1.8	5.0	22.6	32.7	1º	1º	5º	4º	2º	2º		42.8	26.6	2.3	6.4	21.3	15.9	1º	1º	5º	5º	2º	2º
2007	Guatemala	2.5	4.4	76.7	88.9	40.3	67.4	6º	6º	1º	1º	1º	1º	2008	2.0	7.3	79.9	58.6	38.1	29.6	5º	5º	1º	1º	1º	1º	2009	1.0	2.1	81.7	73.5	33.7	34.7	5º	5º	1º	1º	2º	1º
	Honduras	9.0	15.6	1.9	0.9	5.4	4.6	3º	3º	5º	6º	5º	4º		7.4	10.3	2.8	3.9	5.3	7.5	3º	4º	5º	4º	5º	6º		7.0	4.6	4.6	4.4	6.1	4.5	4º	4º	3º	4º	5º	5º
	Nicaragua	23.2	11.5	3.9	1.8	13.4	4.3	2º	4º	4º	3º	3º	5º		15.3	10.6	6.2	14.0	11.1	12.1	2º	3º	3º	3º	3º	3º		12.9	8.0	10.8	16.2	12.1	11.7	2º	3º	2º	2º	3º	4º
	Costa Rica	2.6	6.9	10.7	1.8	6.7	3.1	5º	5º	2º	4º	4º	6º		6.7	19.8	4.2	0.9	5.5	11.6	4º	2º	4º	5º	4º	4º		12.9	25.0	0.4	0.3	7.8	13.7	3º	2º	5º	5º	4º	3º
	Rep. Dominic.	0.8	3.2	0.0	0.0	0.4	0.8	7º	7º	7º	7º	7º	7º		0.7	2.6	0.0	0.0	0.4	1.5	7º	7º	7º	7º	7º	7º		0.3	1.1	0.0	0.0	0.2	0.6	6º	6º	7º	7º	7º	7º
	EE. UU.	4.4	20.4	5.2	5.2	4.8	9.1	4º	2º	3º	2º	6º	3º		0.8	2.9	6.6	22.0	3.5	11.2	6º	6º	2º	2º	6º	5º		0.1	0.4	2.4	5.6	1.0	2.7	7º	7º	4º	3º	6º	6º
	El Salvador	57.4	38.0	1.7	1.3	29.0	10.7	1º	1º	6º	5º	2º	2º		67.1	46.5	0.2	0.6	36.1	26.5	1º	1º	6º	6º	2º	2º		65.7	58.9	0.0	0.0	39.2	32.1	1º	1º	6º	6º	1º	2º
2010	Guatemala	3.1	3.9	69.2	53.0	30.3	27.4	5º	5º	1º	1º	2º	1º	2011	1.0	1.8	44.9	60.3	23.2	26.1	5º	4º	1º	1º	2º	2º													
	Honduras	12.5	15.8	6.0	6.2	9.8	11.2	3º	2º	4º	4º	4º	5º		1.5	1.3	39.9	8.8	21.0	4.4	4º	5º	2º	4º	3º	5º													
	Nicaragua	20.3	13.9	14.6	15.5	17.9	14.7	2º	4º	2º	3º	3º	3º		14.9	7.9	9.6	21.3	12.2	13.5	2º	3º	4º	2º	4º	3º													
	Costa Rica	7.3	14.7	0.1	0.1	4.3	7.7	4º	3º	5º	5º	6º	6º		9.6	17.6	0.0	0.0	4.8	10.3	3º	2º	6º	6º	5º	4º													
	Rep. Dominic.	0.4	1.9	0.0	0.0	0.2	1.0	7º	7º	7º	7º	7º	7º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	7º	7º	7º	7º													
	EE. UU.	0.4	2.3	10.2	25.2	4.4	13.3	6º	6º	3º	2º	5º	4º		0.2	0.4	5.5	9.5	2.9	4.2	6º	6º	3º	3º	6º	6º													
	El Salvador	56.0	47.5	0.0	0.0	33.0	24.8	1º	1º	6º	6º	1º	2º		72.7	71.0	0.1	0.1	35.9	41.5	1º	1º	5º	5º	1º	1º													

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de DGA de El Salvador; CEI de Nicaragua; CEPAL, Dpto. de Estadísticas, Banco de Guatemala; SICE-IED de Honduras.

Cuadro 34. Ranking e indicadores relativos de participación en el comercio exterior, caso: repollo, en el Caso CAFTA-DR, periodo 1995 -2011.

Producto : REPOLLO — Medida indicadores : porcentajes — Nivel ranking: 1º - 7º lugar

Año	País	en valores porcentuales(%)						ranking						Año	en valores porcentuales(%)						ranking						Año	en valores porcentuales(%)						ranking					
		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM			PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM	
		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
1995	Guatemala	0.0	0.0	98.1	95.9	45.2	29.7	7º	6º	1º	1º	2º	2º	1996	0.0	0.0	99.1	96.1	59.7	31.1	6º	6º	1º	1º	1º	2º	1997	0.0	0.0	99.8	98.3	46.9	31.0	6º	6º	1º	1º	2º	2º
	Honduras	0.8	0.3	1.8	3.1	1.3	1.2	3º	4º	2º	2º	4º	5º		4.4	1.6	0.8	2.4	2.2	1.9	3º	3º	2º	2º	3º	3º		6.6	4.1	0.0	0.0	3.5	2.8	2º	2º	3º	3º	3º	3º
	Nicaragua	5.3	3.9	0.0	0.0	2.9	2.7	2º	2º	5º	5º	3º	3º		4.5	2.3	0.0	0.0	1.8	1.5	2º	2º	5º	5º	4º	4º		3.6	2.5	0.0	0.0	1.9	1.7	3º	3º	5º	5º	4º	4º
	Costa Rica	0.2	0.1	0.1	1.0	0.2	0.4	5º	5º	3º	3º	6º	6º		0.2	0.1	0.1	1.5	0.2	0.5	4º	5º	3º	3º	5º	5º		0.1	0.1	0.2	1.6	0.1	0.6	5º	5º	2º	2º	5º	6º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6º	7º	7º	6º	7º	7º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	7º	6º	7º	7º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	7º	6º	7º	7º
	EE. UU.	0.3	2.0	0.0	0.0	0.2	1.4	4º	3º	4º	4º	5º	4º		0.2	0.7	0.0	0.0	0.1	0.5	5º	4º	4º	4º	6º	6º		0.2	0.9	0.0	0.0	0.1	0.6	4º	4º	4º	4º	6º	5º
	El Salvador	93.3	93.7	0.0	0.0	50.3	64.7	1º	1º	6º	7º	1º	1º		90.7	95.3	0.0	0.0	36.0	64.5	1º	1º	6º	7º	2º	1º		89.5	92.5	0.0	0.0	47.4	63.3	1º	1º	6º	7º	1º	1º
1998	Guatemala	0.1	0.7	89.5	90.2	57.7	55.2	6º	5º	1º	1º	1º	1º	1999	0.0	0.9	93.7	88.6	71.4	63.5	7º	6º	1º	1º	1º	1º	2000	0.0	0.2	97.2	98.1	61.7	54.0	6º	5º	1º	1º	1º	1º
	Honduras	17.4	17.4	0.1	0.3	6.3	7.0	3º	3º	4º	4º	5º	4º		33.4	25.2	0.0	0.0	8.0	7.2	1º	2º	6º	6º	3º	5º		15.9	12.4	0.0	0.0	5.8	5.6	2º	2º	6º	6º	3º	3º
	Nicaragua	31.1	20.8	0.0	0.0	11.1	8.1	2º	2º	6º	6º	3º	3º		33.3	25.1	0.1	0.1	8.0	7.3	2º	3º	4º	5º	2º	4º		5.5	2.9	0.1	0.2	2.1	1.4	3º	3º	3º	4º	4º	4º
	Costa Rica	0.0	0.0	10.1	8.7	6.5	5.3	7º	7º	2º	2º	4º	5º		0.8	1.4	5.9	10.3	4.7	7.8	5º	5º	2º	2º	5º	2º		0.1	0.2	2.6	1.5	1.7	0.9	4º	6º	2º	2º	5º	6º
	Rep. Dominic.	0.3	0.5	0.0	0.0	0.1	0.2	5º	6º	7º	7º	6º	7º		0.4	0.6	0.0	0.0	0.1	0.2	6º	7º	7º	7º	7º	7º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	7º	7º	7º	7º
	EE. UU.	2.0	6.1	0.2	0.3	0.8	2.6	4º	4º	3º	5º	7º	6º		7.2	20.6	0.2	0.5	1.9	6.3	4º	4º	3º	3º	6º	6º		0.1	0.3	0.0	0.0	0.0	0.1	5º	4º	5º	5º	6º	5º
	El Salvador	49.1	54.5	0.0	0.4	17.5	21.6	1º	1º	5º	3º	2º	2º		25.0	26.1	0.0	0.4	6.0	7.7	3º	1º	5º	4º	4º	3º		78.3	84.0	0.0	0.2	28.6	37.9	1º	1º	4º	3º	2º	2º
2001	Guatemala	0.0	0.0	95.6	92.9	57.8	46.2	5º	5º	1º	1º	1º	1º	2002	0.0	0.0	94.6	91.4	58.2	33.4	7º	6º	1º	1º	1º	2º	2003	0.0	0.0	97.5	90.3	47.7	41.8	7º	6º	1º	1º	1º	1º
	Honduras	10.6	8.5	0.1	0.2	4.2	4.4	2º	2º	4º	4º	3º	4º		6.4	1.8	1.2	2.7	3.2	2.1	3º	3º	3º	3º	3º	4º		3.1	1.4	0.4	0.4	1.8	0.9	3º	4º	3º	3º	4º	6º
	Nicaragua	6.5	4.6	0.0	0.2	2.6	2.4	3º	3º	5º	5º	4º	5º		4.1	1.7	0.8	0.6	2.1	1.3	4º	4º	4º	5º	5º	5º		1.9	1.9	0.0	0.0	1.0	1.0	4º	3º	6º	6º	6º	5º
	Costa Rica	0.0	0.0	4.1	6.5	2.5	3.2	6º	6º	2º	2º	5º	3º		0.0	0.0	2.7	3.4	1.7	1.2	5º	5º	2º	2º	6º	6º		0.0	0.0	2.1	8.9	1.0	4.1	5º	5º	2º	2º	5º	4º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	7º	7º	7º	7º		0.0	0.0	0.1	1.7	0.1	0.6	6º	7º	6º	4º	7º	7º		0.0	0.0	0.0	0.4	0.0	0.2	6º	7º	4º	4º	7º	7º
	EE. UU.	0.9	3.3	0.0	0.0	0.4	1.6	4º	4º	6º	6º	6º	6º		6.7	13.0	0.5	0.2	2.9	8.3	2º	2º	5º	6º	4º	3º		4.2	18.8	0.0	0.0	2.2	10.1	2º	2º	5º	5º	3º	3º
	El Salvador	82.0	83.6	0.2	0.3	32.5	42.1	1º	1º	3º	3º	2º	2º		82.7	83.5	0.1	0.2	31.8	53.1	1º	1º	7º	7º	2º	1º		90.8	78.0	0.0	0.0	46.4	41.9	1º	1º	7º	7º	2º	2º

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de DGA de El Salvador; CEI de Nicaragua; CEPAL, Dpto. de Estadísticas, Banco de Guatemala; SICE-IED de Honduras.

Ranking e indicadores relativos de participación en el comercio exterior, caso: repollo, en el Caso CAFTA-DR, periodo 1995 -2011. (continua.)

Producto : REPOLLO — Medida indicadores : porcentajes — Nivel ranking: 1º - 7º lugar

Año	País	en valores porcentuales(%)						ranking						Año	en valores porcentuales(%)						ranking						Año	en valores porcentuales(%)						ranking					
		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM			PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM	
		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
2004	Guatemala	0.0	0.1	97.4	91.0	39.2	35.9	5º	6º	1º	1º	2º	2º	2005	0.1	0.1	95.5	93.7	62.1	52.4	6º	6º	1º	1º	1º	1º	2006	0.0	0.0	96.0	95.6	51.6	51.1	7º	6º	1º	1º	1º	2º
	Honduras	3.4	1.3	0.6	0.6	2.3	1.1	2º	4º	3º	3º	3º	6º		11.1	3.2	0.5	1.0	4.2	2.0	2º	3º	4º	4º	3º	5º		1.2	1.2	0.3	0.3	0.7	0.7	4º	3º	3º	3º	6º	5º
	Nicaragua	2.0	2.1	0.1	0.1	1.2	1.3	4º	3º	4º	5º	5º	5º		3.1	1.1	1.6	1.6	2.1	1.4	4º	4º	3º	3º	4º	6º		3.9	1.1	0.0	0.0	1.8	0.5	3º	4º	6º	6º	5º	6º
	Costa Rica	0.0	0.1	1.9	8.2	0.7	3.3	6º	5º	2º	2º	6º	4º		0.3	0.2	2.4	3.7	1.6	2.1	5º	5º	2º	2º	6º	4º		0.0	0.0	3.7	4.0	2.0	2.1	5º	5º	2º	2º	4º	4º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	7º	6º	7º	7º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	7º	7º	7º	7º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6º	7º	7º	7º	7º	7º
	EE. UU.	2.3	11.2	0.0	0.2	1.4	6.8	3º	2º	5º	4º	4º	3º		5.3	13.1	0.1	0.1	1.9	5.8	3º	2º	5º	5º	5º	3º		5.2	17.4	0.0	0.1	2.4	8.1	2º	2º	5º	4º	3º	3º
	El Salvador	92.2	85.2	0.0	0.0	55.1	51.6	1º	1º	6º	7º	1º	1º		80.2	82.4	0.0	0.0	28.0	36.3	1º	1º	6º	6º	2º	2º		89.7	80.3	0.0	0.0	41.5	37.4	1º	1º	4º	5º	2º	1º
2007	Guatemala	0.0	0.0	92.0	91.3	47.6	44.5	6º	6º	1º	1º	1º	1º	2008	0.0	0.0	96.6	91.9	44.9	44.4	7º	7º	1º	1º	2º	1º	2009	0.0	0.0	95.0	96.4	17.7	43.8	7º	6º	1º	1º	2º	1º
	Honduras	1.6	1.5	0.2	0.4	0.9	0.9	4º	4º	4º	4º	6º	6º		1.0	1.1	0.2	0.4	0.6	0.8	4º	5º	3º	4º	6º	6º		1.1	0.4	0.8	0.6	1.0	0.5	4º	4º	3º	3º	4º	6º
	Nicaragua	8.0	6.3	0.0	0.2	3.9	3.4	2º	3º	5º	5º	3º	4º		2.5	1.7	0.0	0.0	1.3	0.9	2º	3º	5º	5º	4º	5º		1.3	2.7	0.0	0.0	1.0	1.5	3º	3º	5º	5º	5º	5º
	Costa Rica	0.0	0.0	5.7	6.0	2.9	2.9	7º	5º	2º	2º	5º	5º		0.0	0.2	3.0	6.3	1.4	3.1	6º	6º	2º	2º	3º	4º		0.1	0.4	4.2	3.0	0.9	1.6	5º	5º	2º	2º	6º	4º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5º	7º	7º	6º	7º	7º		0.1	1.2	0.0	0.0	0.1	0.6	5º	4º	7º	6º	7º	7º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6º	7º	7º	6º	7º	7º
	EE. UU.	4.3	17.9	2.1	2.1	3.1	10.2	3º	2º	3º	3º	4º	3º		1.9	12.3	0.1	1.4	1.1	7.0	3º	2º	4º	3º	5º	3º		3.0	11.0	0.0	0.0	2.5	6.0	2º	2º	4º	4º	3º	3º
	El Salvador	86.2	74.3	0.0	0.0	41.6	38.1	1º	1º	6º	7º	2º	2º		94.4	83.5	0.0	0.0	50.6	43.1	1º	1º	6º	7º	1º	2º		94.5	85.5	0.0	0.0	76.8	46.6	1º	1º	6º	7º	1º	2º
2010	Guatemala	0.0	0.5	81.6	94.5	15.7	47.2	5º	5º	1º	1º	2º	1º	2011	0.0	0.0	91.1	94.8	11.3	43.4	7º	6º	1º	1º	2º	1º													
	Honduras	2.3	1.8	0.5	0.5	2.0	1.2	3º	4º	3º	3º	5º	6º		3.1	1.2	0.3	0.1	2.8	0.7	3º	4º	3º	3º	4º	6º													
	Nicaragua	5.8	9.4	0.2	0.0	4.7	4.8	2º	2º	5º	6º	3º	3º		1.4	5.4	0.0	0.0	1.2	2.9	4º	3º	5º	5º	5º	4º													
	Costa Rica	0.0	0.1	17.4	4.1	3.4	2.1	6º	6º	2º	2º	4º	5º		0.0	0.0	8.6	5.1	1.1	2.3	5º	5º	2º	2º	6º	5º													
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	7º	7º	7º	7º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6º	7º	7º	6º	7º	7º													
	EE. UU.	1.1	4.4	0.2	0.4	0.9	2.4	4º	3º	4º	5º	6º	4º		5.8	21.2	0.0	0.0	5.1	11.5	2º	2º	4º	4º	3º	3º													
	El Salvador	90.8	83.7	0.1	0.5	73.3	42.4	1º	1º	6º	4º	1º	2º		89.7	72.2	0.0	0.0	78.6	39.2	1º	1º	6º	7º	1º	2º													

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de DGA de El Salvador; CEI de Nicaragua; CEPAL, Dpto. de Estadísticas, Banco de Guatemala; SICE-IED de Honduras.

En las PMM, El Salvador presenta en todo el periodo, sea el caso del volumen físico o monetario, la posición Nº 1 mostrando ser el mayor importador de dicha hortaliza, el repollo, como lo muestra el cuadro 34 con tendencias a superar la participación del 85% a partir del 2002; en el caso de las PMX ocupa el 5º y 6º lugar, siendo Guatemala el líder con la posición Nº1 con tendencias al aumento

El primer lugar para el peso de los intercambios comerciales se disputa entre Guatemala y El Salvador para 10 y 7 años respectivamente; pero con la diferencia que el primer país puede decirse que es absolutamente por la participación de sus exportaciones ya que en ningún año supera el 0.95% en importaciones, en cambio El Salvador con sus importaciones.

En el caso de las importaciones de chile dulce, El Salvador y EU cada uno tiene el primer y segundo lugar, el primer país en las importaciones en volumen de y el segundo en dólares para todo el periodo, lo que indica que El Salvador en cantidades físicas compró más y EU mas en valor tal y como lo muestran el cuadros 35.

En las exportaciones, Guatemala tuvo el primer lugar por 13 años aunque República Dominicana lo tuvo en los primero años del periodo en estudio y de la implementación del TLC aunque cayo 2 posiciones llegando a la tercera cediendo de nuevo el primer lugar a Guatemala en la transacciones en kgs[126] pero; para el caso de El Salvador en las transacciones en dólares a lo largo del periodo lleva una tendencia creciente y para el 2006 en adelante, desde el 4º lugar aumenta posiciones llegando al 1º lo que implica que obtuvo mayor cantidad de dinero por menores cantidades físicas de dicha hortaliza ya que en estas se encuentra en su mayoría entre el 4º y 5º lugar; el caso de EU. al principio del periodo era de los que tenía entre el 3º y 4º lugar de exportaciones pero relativamente después del 2006 su participación fue disminuyendo; pero en sus importaciones aumentó, aunque no en grandes proporciones.

Para el caso del indicador PILCM El Salvador y Guatemala tiene el primero y segundo lugar, aunque para El Salvador en su mayoría se encuentra en esas posiciones por los volúmenes de importaciones, exceptuando el caso en valor desde el año 2008, en el cual sus exportaciones logran superar sus importaciones aunque por un pequeño margen de diferencia.

Según elcuadro36 en caso del producto elote dulce, en la posición Nº 1 para la PMM se encuentra El Salvador en 10 años en el caso de volúmenes en kgs y 8 años, caso en dólares,

[126] Cabe mencionar que República Dominicana prácticamente no tiene o son muy escasas las relaciones comerciales de los productos en estudio con los países firmantes del CAFTA-DR , a excepción de Estados Unidos ,por el cual los montos de sus transacciones son los que permiten la variaciones en sus posiciones

presentando una tendencia a aumentar desde el 2006 para volúmenes en kilogramos y en disminución en las importaciones en dólares, por otra parte EU al principio muestra tendencia a la baja pero para el 2006 vuelve a subir su participación en las importaciones en dólares, este último efecto también para República Dominicana.

Para las PMX mayoritariamente en el sexto lugar se encuentra El Salvador con las exportaciones en volumen físico y en el quinto en volumen en dólares, volviéndose constante estas posiciones desde el 2006 para ambos casos En vigencia el CAFTA-DR, son 3 países quienes compiten la 1ª, 2ª y 3ª posición, los cuales son Guatemala, Honduras y EE.UU, siendo éste último para el 2010 el líder con casi el 95% de participación pero; pierde la primera posición para el siguiente año, mientras que Honduras pierde participación después del 2008 y Guatemala se mantiene más o menos constante.

El primer lugar en la PILCM lo tiene Guatemala con 11 años, EU con 3, Honduras con 2 y El Salvador con 1 en volúmenes en kgs gracias a sus exportaciones, excepto El Salvador fue netamente importador; en valores monetario es Guatemala con 9 años, EU con 5 y Honduras con 2 años quienes tiene el primer lugar

Cuadro 35. Ranking e indicadores relativos de participación en el comercio exterior, caso: chile dulce, en el Caso CAFTA-DR, periodo 1995 - 2011.

Producto : CHILE DULCE Medida indicadores : porcentajes Nivel ranking: 1º - 7º lugar

Año	País	en valores porcentuales(%)						ranking						Año	en valores porcentuales(%)						ranking						Año	en valores porcentuales(%)						ranking					
		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM			PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM	
		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
1995	Guatemala	0.6	8.3	11.5	4.7	5.4	6.5	4º	2º	2º	4º	4º	4º	1996	2.1	0.5	15.6	1.6	6.5	1.0	3º	3º	2º	2º	4º	4º	1997	0.1	1.0	35.0	7.1	12.0	3.5	3º	3º	2º	2º	4º	4º
	Honduras	4.4	3.4	5.1	0.8	4.7	2.1	3º	4º	3º	5º	5º	5º		0.0	0.0	10.6	1.3	3.4	0.6	4º	4º	3º	3º	5º	5º		0.0	0.0	7.8	2.7	2.7	1.1	5º	5º	3º	3º	5º	5º
	Nicaragua	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6º	6º	6º	6º	7º	7º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5º	6º	6º	6º	6º	7º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6º	6º	6º	6º	7º	7º
	Costa Rica	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5º	5º	7º	7º	6º	6º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6º	5º	7º	7º	7º	6º		0.1	0.1	0.0	0.0	0.1	0.0	4º	4º	7º	7º	6º	6º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	80.0	80.2	35.7	40.4	7º	7º	1º	1º	2º	2º		0.0	0.0	73.4	96.6	23.5	44.2	7º	7º	1º	1º	3º	2º		0.0	0.0	57.1	89.0	19.4	37.4	7º	7º	1º	1º	3º	2º
	EE. UU.	64.3	81.4	2.7	6.5	36.9	43.7	1º	1º	4º	3º	1º	1º		34.7	81.5	0.4	0.6	23.7	44.5	2º	1º	4º	4º	2º	1º		30.3	65.1	0.1	1.2	20.0	38.3	2º	1º	4º	4º	2º	1º
	El Salvador	30.7	6.8	0.6	7.9	17.3	7.4	2º	3º	5º	2º	3º	3º		63.2	18.0	0.0	0.0	42.9	9.8	1º	2º	5º	5º	1º	3º		69.5	33.8	0.0	0.0	45.8	19.6	1º	2º	5º	5º	1º	3º
1998	Guatemala	0.1	0.6	71.4	49.0	32.9	23.6	6º	5º	1º	1º	2º	2º	1999	0.3	1.8	98.1	88.5	85.4	71.7	5º	4º	1º	1º	1º	1º	2000	0.2	0.2	96.9	80.1	74.7	51.3	4º	5º	1º	1º	1º	1º
	Honduras	1.1	1.5	6.3	6.7	3.5	4.0	4º	4º	3º	3º	5º	6º		32.8	9.7	0.1	0.2	4.3	2.0	2º	3º	4º	5º	3º	5º		20.8	4.4	0.1	0.1	4.8	1.7	2º	3º	3º	4º	3º	5º
	Nicaragua	0.2	0.1	0.3	0.3	0.3	0.2	5º	6º	4º	5º	7º	7º		0.3	0.4	0.2	0.2	0.2	0.2	4º	5º	3º	4º	6º	6º		1.6	1.4	0.0	0.0	0.4	0.5	6º	4º	7º	7º	6º	6º
	Costa Rica	2.5	7.9	0.1	0.3	1.4	4.3	3º	3º	6º	6º	6º	5º		0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	6º	6º	6º	6º	7º	7º		0.2	0.1	0.0	0.1	0.1	0.1	5º	6º	4º	5º	7º	7º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	21.8	42.9	10.0	20.4	7º	7º	2º	2º	4º	4º		0.0	0.0	1.7	10.8	1.5	8.7	7º	7º	2º	2º	5º	3º		0.0	0.0	3.0	19.7	2.3	12.6	7º	7º	2º	2º	5º	4º
	EE. UU.	18.7	38.9	0.1	0.7	10.1	20.8	2º	2º	5º	4º	3º	3º		11.2	45.1	0.0	0.3	1.5	9.0	3º	2º	5º	3º	4º	2º		10.2	35.1	0.0	0.0	2.4	12.7	3º	2º	5º	3º	4º	3º
	El Salvador	77.4	51.1	0.0	0.0	41.8	26.8	1º	1º	7º	7º	1º	1º		55.3	43.0	0.0	0.0	7.2	8.3	1º	1º	7º	7º	2º	4º		67.0	58.8	0.0	0.0	15.4	21.2	1º	1º	6º	6º	2º	2º
2001	Guatemala	3.9	1.0	89.1	48.2	63.5	25.1	4º	5º	1º	2º	1º	3º	2002	0.8	0.2	70.3	27.2	38.3	13.1	4º	4º	1º	2º	1º	4º	2003	0.6	0.4	63.4	41.8	34.3	21.6	4º	4º	1º	2º	1º	4º
	Honduras	16.3	3.8	1.7	1.0	6.1	2.4	3º	4º	3º	3º	5º	6º		4.3	0.7	4.3	2.1	4.3	1.4	3º	3º	3º	4º	5º	5º		1.6	0.4	12.7	7.9	7.5	4.3	3º	3º	3º	3º	5º	5º
	Nicaragua	0.2	0.3	0.1	0.1	0.1	0.2	6º	6º	4º	6º	7º	7º		0.0	0.0	2.5	1.1	1.4	0.6	5º	5º	5º	5º	6º	6º		0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	5º	5º	5º	6º	6º	7º
	Costa Rica	2.1	6.4	0.0	0.1	0.6	3.2	5º	3º	6º	5º	6º	5º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6º	6º	7º	6º	7º	7º		0.0	0.0	0.1	0.2	0.0	0.1	6º	6º	6º	4º	7º	6º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	9.1	50.0	6.3	25.5	7º	7º	2º	1º	4º	2º		0.0	0.0	19.1	42.8	10.3	20.5	7º	7º	2º	1º	4º	3º		0.0	0.0	23.1	49.9	12.4	25.6	7º	7º	2º	1º	4º	2º
	EE. UU.	21.3	52.8	0.0	0.6	6.4	26.1	2º	1º	5º	4º	3º	1º		22.3	39.5	3.7	26.8	12.3	33.4	2º	2º	4º	3º	3º	1º		27.1	53.6	0.7	0.1	12.9	26.1	2º	1º	4º	7º	3º	1º
	El Salvador	56.2	35.7	0.0	0.0	16.9	17.5	1º	2º	7º	7º	2º	4º		72.5	59.7	0.1	0.0	33.4	31.0	1º	1º	6º	7º	2º	2º		70.7	45.6	0.0	0.1	32.7	22.3	1º	2º	7º	5º	2º	3º

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de DGA de El Salvador; CEI de Nicaragua; CEPAL, Dpto. de Estadísticas, Banco de Guatemala; SICE-IED de Honduras.

Ranking e indicadores relativos de participación en el comercio exterior, caso: chile dulce, en el Caso CAFTA-DR, periodo 1995 -2011. (continua.)

Producto : CHILE DULCE Medida indicadores : porcentajes Nivel ranking: 1º - 7º lugar

Año	País	en valores porcentuales(%)						ranking						Año	en valores porcentuales(%)						ranking						Año	en valores porcentuales(%)						ranking					
		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM			PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM	
		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
2004	Guatemala	0.1	0.0	49.0	18.1	21.1	8.5	5º	4º	1º	2º	2º	4º	2005	0.0	0.0	48.0	16.3	19.8	7.7	6º	6º	1º	2º	2º	4º	2006	0.9	0.2	44.3	37.4	16.4	17.2	6º	5º	2º	2º	3º	4º
	Honduras	1.1	0.4	18.9	14.2	8.7	6.8	3º	3º	2º	3º	3º	5º		1.6	1.3	22.8	29.7	10.3	14.7	3º	3º	2º	3º	3º	5º		2.2	0.9	21.9	12.1	9.2	6.0	3º	4º	1º	3º	2º	5º
	Nicaragua	1.8	0.2	1.4	0.4	1.6	0.3	4º	5º	6º	6º	6º	7º		1.0	0.2	4.8	1.8	2.6	0.9	4º	4º	5º	6º	6º	6º		0.5	0.3	4.5	1.1	1.9	0.7	5º	6º	4º	5º	6º	6º
	Costa Rica	0.2	0.3	0.0	0.0	0.1	0.2	6º	6º	5º	5º	7º	6º		0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	5º	5º	7º	7º	7º	7º		0.0	0.0	0.2	0.1	0.1	0.1	4º	3º	7º	7º	7º	7º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	21.5	49.3	9.2	23.0	7º	7º	3º	1º	5º	3º		0.0	0.0	12.1	20.3	5.0	9.6	7º	7º	3º	1º	5º	3º		0.0	0.0	14.6	18.5	5.2	8.5	7º	7º	3º	1º	5º	2º
	EE. UU.	27.4	73.4	3.0	1.2	16.9	39.8	2º	2º	7º	7º	4º	2º		26.4	75.5	0.0	0.0	15.5	39.9	2º	2º	6º	5º	4º	2º		21.6	62.9	0.2	0.1	14.0	34.1	2º	1º	6º	6º	4º	1º
	El Salvador	69.4	25.6	6.2	16.7	42.3	21.5	1º	1º	4º	4º	1º	1º		70.9	22.9	12.3	31.8	46.8	27.1	1º	1º	4º	4º	1º	1º		74.8	35.7	14.4	30.7	53.2	33.4	1º	2º	5º	4º	1º	3º
2007	Guatemala	0.1	0.0	49.0	18.1	21.1	8.5	6º	6º	1º	2º	2º	4º	2008	0.0	0.0	48.0	16.3	19.8	7.7	6º	6º	1º	4º	2º	5º	2009	0.9	0.2	44.3	37.4	16.4	17.2	4º	5º	1º	1º	2º	3º
	Honduras	1.1	0.4	18.9	14.2	8.7	6.8	4º	3º	3º	4º	5º	5º		1.6	1.3	22.8	29.7	10.3	14.7	3º	3º	2º	2º	4º	3º		2.2	0.9	21.9	12.1	9.2	6.0	3º	3º	2º	4º	4º	5º
	Nicaragua	1.8	0.2	1.4	0.4	1.6	0.3	3º	5º	6º	6º	6º	6º		1.0	0.2	4.8	1.8	2.6	0.9	4º	4º	5º	5º	6º	6º		0.5	0.3	4.5	1.1	1.9	0.7	5º	4º	5º	5º	6º	6º
	Costa Rica	0.2	0.3	0.0	0.0	0.1	0.2	5º	4º	7º	7º	7º	7º		0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	5º	5º	7º	7º	7º	7º		0.0	0.0	0.2	0.1	0.1	0.1	6º	6º	6º	6º	7º	7º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	21.5	49.3	9.2	23.0	7º	7º	2º	1º	4º	2º		0.0	0.0	12.1	20.3	5.0	9.6	7º	7º	4º	3º	5º	4º		0.0	0.0	14.6	18.5	5.2	8.5	7º	7º	3º	3º	5º	4º
	EE. UU.	27.4	73.4	3.0	1.2	16.9	39.8	2º	1º	5º	5º	3º	1º		26.4	75.5	0.0	0.0	15.5	39.9	2º	1º	6º	6º	3º	1º		21.6	62.9	0.2	0.1	14.0	34.1	2º	1º	7º	7º	3º	1º
	El Salvador	69.4	25.6	6.2	16.7	42.3	21.5	1º	2º	4º	3º	1º	3º		70.9	22.9	12.3	31.8	46.8	27.1	1º	2º	3º	1º	1º	2º		74.8	35.7	14.4	30.7	53.2	33.4	1º	2º	4º	2º	1º	2º
2010	Guatemala	0.0	0.0	45.0	42.0	18.1	20.1	6º	6º	1º	1º	2º	3º	2011	0.1	0.1	58.0	30.1	24.7	14.9	6º	6º	1º	2º	2º	3º													
	Honduras	5.3	3.0	23.9	7.0	12.8	4.9	3º	3º	2º	4º	4º	5º		5.5	1.6	4.0	0.9	4.8	1.3	3º	3º	4º	4º	4º	5º													
	Nicaragua	0.1	0.2	2.1	0.5	0.9	0.3	5º	5º	5º	5º	6º	7º		1.2	0.6	2.1	0.4	1.6	0.5	4º	5º	5º	5º	6º	7º													
	Costa Rica	0.5	1.3	0.0	0.0	0.3	0.7	4º	4º	7º	7º	7º	6º		0.3	0.9	0.0	0.0	0.2	0.5	5º	4º	7º	7º	7º	6º													
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	17.1	21.6	6.9	10.3	7º	7º	3º	3º	5º	4º		0.0	0.0	11.5	17.8	4.9	8.8	7º	7º	3º	3º	5º	4º													
	EE. UU.	23.8	67.0	0.4	0.2	14.4	35.0	2º	1º	6º	6º	3º	1º		29.2	78.6	0.8	0.3	17.1	40.0	2º	1º	6º	6º	3º	1º													
	El Salvador	70.3	28.4	11.5	28.7	46.7	28.6	1º	2º	4º	2º	1º	2º		63.8	18.2	23.7	50.5	46.7	34.2	1º	2º	2º	1º	1º	2º													

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de DGA de El Salvador; CEI de Nicaragua; CEPAL, Dpto. de Estadísticas, Banco de Guatemala; SICE-IED de Honduras.

Cuadro 36. Ranking e indicadores relativos de participación en el comercio exterior, caso: elote dulce, en el Caso CAFTA-DR, periodo 1995 - 2011.

Producto : ELOTE DULCE — Medida indicadores : porcentajes — Nivel ranking: 1º - 7º lugar

Año	País	en valores porcentuales(%)						ranking						Año	en valores porcentuales(%)						ranking						Año	en valores porcentuales(%)						ranking					
		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM			PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM	
		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
1995	Guatemala	1.9	19.9	0.9	0.7	1.2	8.5	3º	2º	3º	3º	4º	3º	1996	0.9	2.0	95.7	91.8	49.1	48.4	3º	3º	1º	1º	1º	1º	1997	0.2	1.0	2.8	6.4	2.5	5.1	5º	4º	3º	3º	3º	3º
	Honduras	1.8	2.0	0.0	0.0	0.6	0.8	4º	4º	5º	5º	5º	5º		0.8	0.4	0.0	0.0	0.4	0.2	4º	4º	3º	4º	4º	4º		29.7	27.3	4.3	16.2	6.6	18.8	2º	2º	2º	2º	2º	2º
	Nicaragua	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	6º	6º	7º	7º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	5º	6º	7º	7º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6º	6º	5º	6º	6º	6º
	Costa Rica	0.8	0.5	32.5	49.9	22.5	29.8	5º	5º	2º	1º	2º	2º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6º	5º	4º	3º	5º	5º		4.2	2.4	0.2	0.2	0.5	0.7	3º	3º	4º	4º	4º	4º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6º	6º	7º	7º	6º	6º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5º	6º	7º	7º	6º	6º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	7º	7º	7º	7º
	EE. UU.	72.7	74.9	66.2	48.5	68.2	59.2	1º	1º	1º	2º	1º	1º		24.0	50.1	4.3	8.2	14.0	28.5	2º	1º	2º	2º	3º	2º		64.1	69.1	92.7	77.2	90.1	75.3	1º	1º	1º	1º	1º	1º
	El Salvador	22.8	2.8	0.4	0.9	7.4	1.7	2º	3º	4º	4º	3º	4º		74.4	47.4	0.0	0.0	36.5	22.9	1º	2º	6º	5º	2º	3º		1.9	0.2	0.0	0.0	0.2	0.0	4º	5º	6º	5º	5º	5º
1998	Guatemala	6.1	9.4	56.8	26.9	36.5	19.5	5º	5º	1º	2º	1º	3º	1999	0.5	1.6	64.5	16.2	34.7	9.7	5º	5º	1º	2º	1º	4º	2000	0.2	0.7	85.7	58.9	43.9	34.0	6º	6º	1º	1º	1º	1º
	Honduras	34.3	7.7	11.8	10.0	20.8	9.0	1º	6º	4º	4º	2º	4º		72.6	23.3	0.0	0.0	33.8	10.5	1º	2º	6º	6º	2º	3º		62.1	35.8	5.8	2.9	33.3	17.0	1º	1º	2º	4º	2º	3º
	Nicaragua	4.5	12.5	0.4	0.3	2.0	5.4	6º	4º	5º	5º	6º	6º		3.2	8.6	10.3	8.9	7.0	8.7	3º	3º	3º	4º	5º	6º		2.3	11.4	1.1	1.1	1.7	5.5	5º	4º	5º	5º	6º	6º
	Costa Rica	13.2	13.7	16.2	49.5	15.0	34.4	4º	3º	2º	1º	4º	1º		0.0	0.0	13.7	51.8	7.3	28.5	7º	6º	2º	1º	4º	2º		4.0	12.3	5.5	33.7	4.8	24.5	4º	3º	3º	2º	4º	2º
	Rep. Dominic.	20.9	15.0	0.0	0.0	8.4	6.3	2º	2º	7º	7º	5º	5º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6º	7º	7º	7º	7º	7º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	7º	7º	7º	7º
	EE. UU.	19.4	39.3	14.8	13.3	16.6	24.3	3º	1º	3º	3º	3º	2º		22.4	64.8	7.9	7.5	14.7	33.2	2º	1º	4º	5º	3º	1º		6.6	10.2	1.9	3.5	4.2	6.3	3º	5º	4º	3º	5º	5º
	El Salvador	1.5	2.3	0.0	0.0	0.6	1.0	7º	7º	6º	6º	7º	7º		1.3	1.7	3.6	15.7	2.5	9.4	4º	4º	5º	3º	6º	5º		24.9	29.6	0.0	0.0	12.2	12.6	2º	2º	6º	6º	3º	4º
2001	Guatemala	3.3	13.7	75.6	57.5	40.2	35.7	5º	4º	1º	1º	1º	1º	2002	0.6	1.4	78.4	61.7	36.8	39.2	6º	7º	1º	1º	1º	1º	2003	0.4	0.6	85.0	71.7	50.8	40.7	6º	6º	1º	1º	1º	1º
	Honduras	43.1	19.1	4.2	6.1	23.3	12.6	1º	2º	4º	4º	2º	4º		11.3	13.2	0.1	0.0	6.1	5.0	3º	3º	5º	5º	5º	6º		12.5	3.9	1.8	2.7	6.1	3.2	3º	5º	4º	5º	5º	6º
	Nicaragua	1.4	4.5	7.7	1.6	4.6	3.0	6º	6º	3º	6º	6º	6º		1.2	6.1	3.2	6.0	2.1	6.1	4º	4º	3º	3º	6º	4º		2.2	5.3	1.4	1.9	1.7	3.4	5º	4º	6º	6º	6º	5º
	Costa Rica	9.8	17.4	1.4	6.3	5.5	11.8	3º	3º	5º	3º	5º	5º		19.3	58.5	1.6	4.9	11.1	24.9	2º	1º	4º	4º	3º	2º		24.6	30.7	1.8	4.1	11.0	15.7	2º	2º	5º	4º	3º	3º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	7º	7º	7º	7º		0.8	3.3	0.0	0.0	0.4	1.3	5º	5º	7º	7º	7º	7º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	7º	7º	7º	7º
	EE. UU.	3.9	8.3	10.6	24.3	7.3	16.3	4º	5º	2º	2º	4º	3º		0.3	2.5	16.7	27.3	7.9	18.0	7º	6º	2º	2º	4º	3º		6.4	14.6	7.6	11.2	7.1	12.7	4º	3º	2º	2º	4º	4º
	El Salvador	38.4	37.1	0.5	4.3	19.1	20.6	2º	1º	6º	5º	3º	2º		66.6	14.9	0.0	0.0	35.6	5.6	1º	2º	6º	6º	2º	5º		53.8	44.9	2.5	8.5	23.2	24.3	1º	1º	3º	3º	2º	2º

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de DGA de El Salvador; CEI de Nicaragua; CEPAL, Dpto. de Estadísticas, Banco de Guatemala; SICE-IED de Honduras.

Ranking e indicadores relativos de participación en el comercio exterior, caso: elote dulce, en el Caso CAFTA-DR, periodo 1995 -2011. (continua.)

Producto : ELOTE DULCE Medida indicadores : porcentajes Nivel ranking: 1º - 7º lugar

Año	País	en valores porcentuales(%)						ranking						Año	en valores porcentuales(%)						ranking						Año	en valores porcentuales(%)						ranking					
		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM			PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM			PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM	
		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
2004	Guatemala	0.0	0.1	42.7	36.4	28.5	24.6	7º	7º	1º	1º	1º	1º	2005	0.4	6.3	35.7	26.5	9.3	17.8	6º	6º	1º	1º	1º	1º	2006	0.9	2.3	51.4	70.2	28.6	32.6	7º	7º	1º	1º	1º	1º
	Honduras	7.4	5.5	49.9	46.3	35.8	33.0	2º	2º	2º	4º	2º	3º		1.0	2.5	52.5	45.5	13.9	27.0	2º	4º	4º	4º	3º	5º		26.2	10.3	44.8	21.1	36.4	15.1	2º	6º	2º	2º	2º	2º
	Nicaragua	1.7	4.5	0.0	0.0	0.6	1.5	5º	4º	5º	6º	6º	6º		0.2	2.9	0.0	0.0	0.1	1.2	3º	2º	5º	6º	6º	6º		3.4	4.4	0.0	0.0	1.5	2.5	6º	5º	6º	6º	7º	7º
	Costa Rica	1.2	2.4	1.3	2.2	1.3	2.2	3º	5º	3º	2º	4º	5º		0.6	10.3	0.6	2.6	0.6	5.9	4º	3º	3º	2º	5º	3º		4.5	12.7	0.6	1.7	2.4	7.8	3º	4º	4º	4º	4º	5º
	Rep. Dominic.	1.6	3.7	0.0	0.0	0.5	1.2	6º	6º	7º	7º	7º	7º		2.4	19.1	0.0	0.0	1.8	8.2	7º	7º	7º	7º	7º	7º		3.1	4.3	0.0	0.0	1.4	2.4	5º	3º	7º	7º	6º	6º
	EE. UU.	5.7	7.0	6.1	15.2	6.0	12.5	4º	3º	4º	3º	5º	4º		0.9	18.2	11.2	25.3	3.5	22.3	5º	5º	2º	3º	4º	4º		11.2	23.4	3.2	7.0	6.8	16.1	4º	2º	3º	3º	5º	4º
	El Salvador	82.5	76.9	0.0	0.0	27.4	25.0	1º	1º	6º	5º	3º	2º		94.5	40.7	0.0	0.0	70.7	17.5	1º	1º	6º	5º	2º	2º		50.7	42.5	0.0	0.0	22.9	23.5	1º	1º	5º	5º	3º	3º
2007	Guatemala	0.0	0.1	42.7	36.4	28.5	24.6	7º	7º	2º	2º	2º	3º	2008	0.4	6.3	35.7	26.5	9.3	17.8	6º	5º	2º	2º	3º	3º	2009	0.9	2.3	51.4	70.2	28.6	32.6	7º	7º	1º	1º	2º	1º
	Honduras	7.4	5.5	49.9	46.3	35.8	33.0	2º	3º	1º	1º	1º	1º		1.0	2.5	52.5	45.5	13.9	27.0	3º	7º	1º	1º	2º	1º		26.2	10.3	44.8	21.1	36.4	15.1	2º	4º	2º	2º	1º	4º
	Nicaragua	1.7	4.5	0.0	0.0	0.6	1.5	4º	4º	5º	5º	6º	6º		0.2	2.9	0.0	0.0	0.1	1.2	7º	6º	5º	6º	7º	7º		3.4	4.4	0.0	0.0	1.5	2.5	5º	5º	5º	6º	6º	6º
	Costa Rica	1.2	2.4	1.3	2.2	1.3	2.2	6º	6º	4º	4º	5º	5º		0.6	10.3	0.6	2.6	0.6	5.9	5º	4º	4º	4º	6º	6º		4.5	12.7	0.6	1.7	2.4	7.8	4º	3º	4º	3º	5º	5º
	Rep. Dominic.	1.6	3.7	0.0	0.0	0.5	1.2	5º	5º	7º	7º	7º	7º		2.4	19.1	0.0	0.0	1.8	8.2	2º	2º	7º	7º	5º	5º		3.1	4.3	0.0	0.0	1.4	2.4	6º	6º	7º	7º	7º	7º
	EE. UU.	5.7	7.0	6.1	15.2	6.0	12.5	3º	2º	3º	3º	4º	4º		0.9	18.2	11.2	25.3	3.5	22.3	4º	3º	3º	3º	4º	2º		11.2	23.4	3.2	7.0	6.8	16.1	3º	2º	3º	4º	4º	3º
	El Salvador	82.5	76.9	0.0	0.0	27.4	25.0	1º	1º	6º	6º	3º	2º		94.5	40.7	0.0	0.0	70.7	17.5	1º	1º	6º	5º	1º	4º		50.7	42.5	0.0	0.0	22.9	23.5	1º	1º	6º	5º	3º	2º
2010	Guatemala	0.0	0.0	4.6	34.4	2.3	15.4	7º	7º	2º	2º	3º	3º	2011	0.0	0.0	59.0	54.7	29.0	24.2	7º	7º	1º	1º	1º	2º													
	Honduras	2.0	6.7	0.3	2.5	1.2	4.8	3º	4º	3º	4º	5º	5º		5.9	4.5	1.8	3.6	3.9	4.1	4º	5º	3º	4º	5º	5º													
	Nicaragua	0.4	3.2	0.0	0.0	0.2	1.8	5º	5º	5º	6º	6º	7º		2.6	4.6	0.0	0.0	1.3	2.6	5º	4º	5º	6º	7º	7º													
	Costa Rica	0.1	1.5	0.1	2.7	0.1	2.1	6º	6º	4º	3º	7º	6º		1.5	2.7	1.2	3.9	1.4	3.2	6º	6º	4º	3º	6º	6º													
	Rep. Dominic.	93.1	48.4	0.0	0.0	47.0	26.7	1º	1º	7º	7º	2º	2º		35.5	28.5	0.0	0.0	18.1	15.9	2º	3º	7º	7º	4º	4º													
	EE. UU.	1.1	20.7	95.0	60.3	47.6	38.4	4º	2º	1º	1º	1º	1º		11.9	30.9	38.1	37.7	24.8	33.9	3º	1º	2º	2º	2º	1º													
	El Salvador	3.3	19.5	0.0	0.0	1.7	10.8	2º	3º	6º	5º	4º	4º		42.6	28.7	0.0	0.0	21.7	16.0	1º	2º	6º	5º	3º	3º													

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de DGA de El Salvador; CEI de Nicaragua; CEPAL, Dpto. de Estadísticas, Banco de Guatemala; SICE-IED de Honduras.

El caso de la okra(seguircuadro37)el panorama es muy distinto a los demás productos mencionados anteriormente, quien lleva el primer lugar en Importaciones es EU. en todo el periodo tanto en dólares y kilogramos manteniendo una participación superiores al 94 % siendo así el mayor y prácticamente el único importador de dicho bien; el caso de El Salvador se mantiene entre el 2º y 5º lugar , pero el hecho que esté ubicado en el segundo lugar por 4 años, no significa que su participación sea alta sino por valores menores al 0.9%.

Para el caso de las exportaciones, El Salvador lleva el primer lugar en 10 años para kilogramos y 11 años en dólares pero a partir del 2006 con la implementación del CAFTA- DR descendió al 2º, siendo Honduras quien tomo el primer puesto en las exportaciones aunque presenta una tendencia a reducir su participación y Guatemala con una tendencia al aumento de la participación ya que logra pasar del 4º lugar al 3º en las exportaciones.

En la PILCM, EU. tiene el primer lugar en 11 años por la proporciones en participación de Importaciones de okra y El Salvador por sus exportaciones en 6 años; pero a partir del CAFTA baja dos posiciones tomando el tercer lugar; pero siempre gracias al monto de sus exportaciones, lo que indica que El Salvador ha perdido fuerza en el mercado principal, que sería EE.UU. quien tiene el mayor porcentaje, por no decir casi absoluto en importaciones, y a la vez en todo el CAFTA- DR.

En el cuadro 38 presenta el caso de loroco, El Salvador tiene 10 años como primer lugar y 6 como segundo en el caso en volumen en kilogramos y 3 años como el Nº 1 y 11 como el Nº 2 en el caso monetario; pero su tendencia es decreciente en 1995 participaba en kilogramos con un 93% para el 2006 con 13.4% y el 2011 con un 4.5%; tendencia parecida en dólares seguido por E.U. con el primer lugar en 6 años y 8 en el 2º lugar en kgs y 14 años como primer lugar para el caso en dólares.

En las exportaciones en kgs es Guatemala quien lleva el primer lugar en 11 años y Honduras quien toma la ventaja desde el 2006 ya que Guatemala lleva una tendencia acelerada a reducir su participación.

Cuadro 37. Ranking e indicadores relativos de participación en el comercio exterior, caso: okra, en el Caso CAFTA-DR, periodo 1995 -2011.

Producto : OKRA														Medida indicadores : porcentajes												Nivel ranking: 1º - 7º lugar											
Año	País	en valores porcentuales(%)						ranking						Año	en valores porcentuales(%)						ranking						Año	en valores porcentuales(%)						ranking					
		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM			PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM	
		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
1995	Guatemala	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2º	2º	4º	4º	5º	5º	1996	0.0	0.0	12.4	7.1	10.9	6.6	2º	2º	2º	2º	3º	3º	1997	5.1	3.3	23.4	14.1	19.6	12.6	2º	2º	2º	2º	2º	3º
	Honduras	0.0	0.0	1.0	2.4	1.0	2.3	3º	3º	2º	2º	2º	3º		0.0	0.0	0.2	0.1	0.2	0.1	3º	3º	4º	4º	5º	5º		0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	4º	4º	4º	5º	5º	6º
	Nicaragua	0.0	0.0	0.4	0.3	0.4	0.3	6º	6º	3º	3º	4º	4º		0.0	0.0	0.5	0.2	0.4	0.2	6º	6º	3º	3º	4º	4º		0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	6º	6º	5º	4º	6º	5º
	Costa Rica	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	4º	4º	5º	5º	6º	6º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	4º	4º	5º	5º	6º	6º		0.0	0.0	0.2	0.5	0.2	0.4	5º	5º	3º	3º	4º	4º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	6º	6º	7º	7º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	6º	6º	7º	7º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	6º	6º	7º	7º
	EE. UU.	100.0	100.0	0.0	0.0	1.7	4.5	1º	1º	7º	7º	3º	2º		100.0	100.0	0.0	0.0	12.1	7.9	1º	1º	7º	7º	2º	2º		94.5	96.7	0.0	0.0	19.3	13.4	1º	1º	7º	7º	3º	2º
	El Salvador	0.0	0.0	98.6	97.3	96.9	92.9	5º	5º	1º	1º	1º	1º		0.0	0.0	86.9	92.6	76.4	85.2	5º	5º	1º	1º	1º	1º		0.4	0.0	76.3	85.3	60.8	73.5	3º	3º	1º	1º	1º	1º
1998	Guatemala	0.0	0.0	0.3	0.0	0.2	0.0	4º	4º	5º	5º	6º	6º	1999	0.0	0.0	1.4	1.3	0.7	0.7	4º	5º	4º	4º	5º	5º	2000	0.0	0.0	0.6	0.1	0.4	0.1	4º	4º	3º	4º	4º	5º
	Honduras	0.0	0.0	3.0	3.6	1.5	1.8	3º	3º	4º	3º	5º	4º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3º	2º	5º	5º	6º	6º		0.4	0.2	0.0	0.0	0.1	0.1	3º	2º	5º	5º	6º	6º
	Nicaragua	0.0	0.0	3.5	0.9	1.7	0.4	6º	6º	3º	4º	4º	5º		0.0	0.0	32.5	18.9	16.2	9.5	6º	4º	2º	2º	3º	3º		0.0	0.0	9.4	28.8	5.8	18.7	6º	6º	2º	2º	3º	3º
	Costa Rica	0.0	0.0	11.8	7.6	5.9	3.8	5º	5º	2º	2º	3º	3º		0.0	0.0	3.4	3.2	1.7	1.6	5º	6º	3º	3º	4º	4º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5º	5º	6º	6º	7º	7º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	6º	6º	7º	7º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	6º	6º	7º	7º		0.0	0.0	0.3	0.5	0.2	0.3	7º	7º	4º	3º	5º	4º
	EE. UU.	99.7	100.0	0.0	0.0	49.8	50.0	1º	1º	7º	7º	1º	1º		99.7	99.9	0.0	0.0	49.9	50.0	1º	1º	7º	7º	1º	1º		98.7	99.7	0.0	0.0	38.2	34.7	1º	1º	7º	7º	2º	2º
	El Salvador	0.3	0.0	81.4	87.9	40.9	44.0	2º	2º	1º	1º	2º	2º		0.2	0.0	62.7	76.6	31.5	38.3	2º	3º	1º	1º	2º	2º		0.9	0.2	89.7	70.6	55.3	46.1	2º	3º	1º	1º	1º	1º
2001	Guatemala	0.0	0.0	0.5	0.5	0.4	0.4	4º	4º	6º	6º	7º	7º	2002	3.2	4.1	17.6	8.2	13.0	7.1	2º	2º	3º	3º	4º	4º	2003	1.1	0.8	7.7	3.1	5.1	2.2	3º	3º	3º	4º	5º	5º
	Honduras	0.5	0.0	3.5	1.4	2.9	1.2	3º	3º	3º	4º	3º	5º		0.0	0.0	20.5	20.1	14.0	14.9	3º	3º	2º	2º	3º	3º		1.7	1.7	19.8	17.9	12.6	11.4	2º	2º	2º	2º	3º	3º
	Nicaragua	0.0	0.0	5.4	3.6	4.4	2.9	6º	6º	2º	3º	4º	4º		0.0	0.0	4.6	3.0	3.1	2.3	6º	6º	4º	4º	5º	5º		0.0	0.0	9.3	10.4	5.6	6.2	6º	6º	4º	3º	4º	4º
	Costa Rica	0.0	0.0	1.9	4.1	1.5	3.3	5º	5º	4º	2º	5º	3º		0.0	0.0	0.4	0.1	0.3	0.0	5º	4º	5º	6º	6º	7º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5º	5º	6º	6º	7º	7º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.8	1.3	0.7	1.0	7º	7º	5º	5º	6º	6º		0.0	0.0	0.3	0.2	0.2	0.2	7º	7º	6º	5º	7º	6º		0.0	0.0	0.2	0.2	0.1	0.1	7º	7º	5º	5º	6º	6º
	EE. UU.	98.9	99.9	0.0	0.0	18.3	18.7	1º	1º	7º	7º	2º	2º		96.8	95.9	0.0	0.0	30.6	24.7	1º	1º	7º	7º	2º	2º		97.2	97.4	0.0	0.0	38.9	39.1	1º	1º	7º	7º	1º	2º
	El Salvador	0.7	0.1	87.8	89.1	71.7	72.4	2º	2º	1º	1º	1º	1º		0.0	0.0	56.6	68.4	38.7	50.8	4º	5º	1º	1º	1º	1º		0.0	0.0	63.0	68.3	37.8	40.9	4º	4º	1º	1º	2º	1º

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de DGA de El Salvador; CEI de Nicaragua; CEPAL, Dpto. de Estadísticas, Banco de Guatemala; SICE-IED de Honduras.

Ranking e indicadores relativos de participación en el comercio exterior, caso: okra, en el Caso CAFTA-DR, periodo 1995 -2011. (continua.)

Producto : OKRA — Medida indicadores : porcentajes — Nivel ranking: 1º - 7º lugar

Año	País	en valores porcentuales(%)						ranking						Año	en valores porcentuales(%)						ranking						Año	en valores porcentuales(%)						ranking					
		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM			PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM	
		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
2004	Guatemala	0.3	0.3	7.9	3.1	4.3	1.8	4º	3º	4º	4º	5º	5º	2005	0.0	0.0	4.3	2.7	2.2	1.4	3º	3º	4º	4º	5º	5º	2006	0.0	0.0	4.8	2.8	2.6	1.4	4º	4º	4º	4º	5º	5º
	Honduras	0.4	0.3	31.8	24.8	17.2	13.1	3º	2º	2º	2º	3º	3º		0.6	1.0	67.0	39.2	35.2	20.8	2º	2º	1º	2º	2º	2º		0.3	0.3	48.5	50.2	26.4	26.2	2º	2º	1º	1º	2º	2º
	Nicaragua	0.0	0.0	13.7	21.1	7.3	11.1	6º	6º	3º	3º	4º	4º		0.0	0.0	12.2	24.0	6.4	12.4	6º	6º	3º	3º	4º	4º		0.0	0.0	21.4	21.0	11.6	10.9	6º	6º	3º	3º	4º	4º
	Costa Rica	0.5	0.3	0.0	0.0	0.2	0.1	2º	4º	7º	7º	7º	7º		0.0	0.0	0.3	1.2	0.1	0.6	5º	4º	5º	5º	6º	6º		0.2	0.3	0.0	0.0	0.1	0.1	3º	3º	7º	7º	6º	6º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.7	0.5	0.3	0.3	7º	7º	5º	5º	6º	6º		0.0	0.0	0.2	0.3	0.1	0.2	7º	7º	6º	6º	7º	7º		0.0	0.0	0.1	0.2	0.1	0.1	7º	7º	6º	6º	7º	7º
	EE. UU.	98.9	99.1	0.4	0.2	46.2	47.3	1º	1º	6º	6º	1º	1º		99.4	99.0	0.0	0.0	47.5	47.7	1º	1º	7º	7º	1º	1º		99.5	99.5	0.2	0.3	45.8	47.9	1º	1º	5º	5º	1º	1º
	El Salvador	0.0	0.0	45.7	50.3	24.4	26.3	5º	5º	1º	1º	2º	2º		0.0	0.0	16.1	32.7	8.4	16.9	4º	5º	2º	1º	3º	3º		0.0	0.0	25.0	25.5	13.5	13.3	5º	5º	2º	2º	3º	3º
2007	Guatemala	0.5	0.4	2.8	2.3	1.7	1.3	2º	2º	4º	4º	5º	5º	2008	0.9	0.2	3.1	2.1	2.0	1.2	2º	2º	4º	4º	5º	5º	2009	0.0	0.0	6.0	5.5	3.1	2.8	3º	3º	3º	4º	4º	5º
	Honduras	0.1	0.0	58.2	49.6	30.3	24.9	3º	3º	1º	1º	2º	2º		0.1	0.1	72.2	69.9	36.0	34.9	4º	3º	1º	1º	2º	2º		0.0	0.0	75.5	69.2	38.9	35.5	2º	2º	1º	1º	2º	2º
	Nicaragua	0.0	0.0	13.7	22.2	7.1	11.2	6º	6º	3º	3º	4º	4º		0.0	0.0	12.1	13.1	6.0	6.5	6º	5º	3º	3º	4º	4º		0.0	0.0	13.8	18.6	7.1	9.5	6º	6º	2º	2º	3º	3º
	Costa Rica	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5º	4º	7º	7º	7º	7º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5º	6º	7º	7º	7º	7º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5º	4º	7º	7º	7º	7º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	7º	7º	5º	5º	6º	6º		0.0	0.0	0.4	0.6	0.2	0.3	7º	7º	5º	5º	6º	6º		0.0	0.0	0.2	0.4	0.1	0.2	7º	7º	5º	5º	6º	6º
	EE. UU.	99.4	99.6	0.0	0.0	47.7	49.6	1º	1º	6º	6º	1º	1º		98.8	99.7	0.0	0.0	49.6	49.9	1º	1º	6º	6º	1º	1º		100.0	100.0	0.0	0.0	48.5	48.7	1º	1º	6º	6º	1º	1º
	El Salvador	0.0	0.0	25.3	25.8	13.1	13.0	4º	5º	2º	2º	3º	3º		0.2	0.0	12.2	14.3	6.2	7.1	3º	4º	2º	2º	3º	3º		0.0	0.0	4.4	6.3	2.3	3.2	4º	5º	4º	3º	5º	4º
2010	Guatemala	0.0	0.0	6.0	6.2	3.2	3.2	3º	5º	4º	4º	5º	4º	2011	0.0	0.0	17.7	17.8	9.4	9.4	3º	3º	3º	3º	4º	4º													
	Honduras	0.0	0.0	49.1	46.4	26.3	24.1	4º	3º	1º	1º	2º	2º		0.0	0.0	47.7	39.7	25.3	20.9	4º	4º	1º	1º	2º	2º													
	Nicaragua	0.0	0.0	12.8	18.1	6.8	9.4	6º	6º	3º	3º	4º	5º		0.0	0.0	9.1	12.5	4.8	6.6	6º	6º	4º	4º	5º	5º													
	Costa Rica	0.4	0.6	0.0	0.0	0.2	0.3	2º	2º	7º	7º	7º	7º		0.2	0.2	0.0	0.0	0.1	0.1	2º	2º	7º	7º	7º	7º													
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	1.0	1.3	0.5	0.7	7º	7º	5º	5º	6º	6º		0.0	0.0	2.4	3.7	1.3	1.9	7º	7º	5º	5º	6º	6º													
	EE. UU.	99.6	99.4	0.4	0.6	46.4	48.0	1º	1º	6º	6º	1º	1º		99.7	99.7	0.2	0.2	46.9	47.5	1º	1º	6º	6º	1º	1º													
	El Salvador	0.0	0.0	30.7	27.4	16.5	14.3	5º	4º	2º	2º	3º	3º		0.0	0.0	22.8	26.0	12.1	13.7	5º	5º	2º	2º	3º	3º													

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de DGA de El Salvador; CEI de Nicaragua; CEPAL, Dpto. de Estadísticas, Banco de Guatemala; SICE-IED de Honduras.

El Salvador se concentra en el 5º; para el caso en dólares el primer lugar está repartido entre Costa Rica, Honduras y por ultimo Guatemala, en cambio El Salvador se concentra en el tercer lugar, pero a finales del periodo baja a la cuarta posición por su tendencia a la baja participación.

En el peso de intercambios en el caso de los montos en volumen se lleva el primer lugar Guatemala por la cantidad de exportaciones; pero en los intercambios en valor es EU. por el valor en dólares de sus importaciones pero con una tendencia a aumentar con pequeños márgenes. En el cuadro 39 se presenta el caso de la sandía se observa que para las PMM en volúmenes en kgs tenemos en el Nº 1 a EU. con 11 años a partir del inicio del periodo, El Salvador con 6 años a partir de la vigencia del CAFTA-DR

En las PILCM es EU. quien tiene el primer lugar en la mayoría de años tanto en dólares y kgs por el monto de sus importaciones, aunque en el caso en kgs es El Salvador quien le sigue pero; después de la implementación del CAFTA- DR la tendencia va en aumento tanto en dólares como en volumen en valores físicos; en cambio EE.UU lleva una tendencia a disminuir su peso de intercambios tal y como sucede en sus importaciones, un dato curioso de éste producto es que en sus transacciones cada país ha pasado por al menos dos veces entre 4 posiciones.

El cuadro 40 muestra la evolución en los cambios de posiciones del melón, medida por importaciones, el mayor Importador con el primer lugar es EU. en todo el periodo tanto en kgs como en dólares pero con una mínima tendencia en disminuir su participación en sus volúmenes físicos pero; manteniéndola en dólares mayores al 98% el país que netamente se mantiene en el segundo lugar en todo el periodo, es El Salvador con una participación de menor magnitud donde la mayor fue en el 2003 con 1.5% y luego ya después de implementado el CAFTA-DR en el 2008 con 1.3% de allí la tendencia se mantiene mayor entre 0.47% y 0.56% en dólares; pero en kgs la tendencia es oscilante entre 5% y 2% después del 2006.

En la participación medida por las exportaciones es Honduras y Costa Rica quienes llevan el primer lugar en kgs siendo con más veces el primer país y luego de implementado el TLC; pero en el caso de las exportaciones en dólares es Costa Rica quien lleva el primer lugar desde el año 1997 hasta el 2011 con una tendencia creciente en su participación aunque para el 2011 bajo.

En la participación medida por el peso de los intercambios locales comerciales el primer lugar corresponde a EE.UU. en 16 años como es de suponer gracias al peso de sus importaciones en todo el mercado del CAFTA- DR; así como el segundo lugar es para El Salvador aunque su nivel de participación

no es tan significativa como la de EE. UU. Aunque para El Salvador tanto en volumen en kilogramos y dólares llevan tendencia a aumentar aunque con un pequeño margen.

Puede observarse que para El Salvador en la mayoría de hortalizas en estudio después de implementarse el TLC, su participación en exportaciones tiende a disminuir como el caso de la okra y aumentar en sus importaciones; para algunos casos en los volúmenes en dólares sus exportaciones aumenta y las importaciones disminuyen; pero no son proporciones muy significativas lo que conlleva a estimar que en la mayoría de casos el TLC no promovió las exportaciones de dichas hortalizas y agregándose así también que profundizo más las Importaciones de las mismas, excepto el del tomate que se redujo aproximadamente en 50% pero; en las Importaciones en valores monetarios según la PMI.

Por otra parte en la PME se observa que se reduce la participación de aquellas exportaciones en las cuales se tenía un nivel porcentual considerable tanto en los volúmenes como en dólares; aunque para este último hubo mejoras, como el caso del Chile dulce. Según el PILCM puede mencionarse que el TLC permitió que el país tuviera una mayor participación en transacciones; pero en su mayoría fueron importaciones las cuales incrementaron presentando al país como uno de los más grandes compradores, en el cual buena parte de las exportaciones de los demás países firmantes pueden ser destinadas a él.

Cuadro 38. Ranking e indicadores relativos de participación en el comercio exterior, caso: loroco, en el Caso CAFTA-DR, periodo 1995 -2011.

Producto : LOROCO — Medida indicadores : porcentajes — Nivel ranking: 1º - 7º lugar

Año	País	en valores porcentuales(%)						ranking						Año	en valores porcentuales(%)						ranking						Año	en valores porcentuales(%)						ranking					
		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM			PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM	
		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
1995	Guatemala	0.2	3.1	99.5	86.8	49.8	44.9	5º	3º	1º	1º	1º	1º	1996	3.4	34.5	96.5	62.1	50.0	48.3	3º	2º	1º	1º	1º	1º	1997	0.1	0.5	99.8	92.6	49.9	46.5	5º	4º	1º	1º	1º	1º
	Honduras	1.2	0.3	0.0	0.0	0.6	0.2	3º	4º	4º	5º	4º	4º		1.8	0.5	3.4	34.5	2.6	17.5	4º	4º	2º	2º	4º	3º		7.1	4.1	0.0	0.0	3.5	2.1	3º	3º	4º	5º	4º	4º
	Nicaragua	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6º	6º	7º	7º	6º	6º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6º	6º	6º	6º	6º	6º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6º	6º	6º	7º	6º	6º
	Costa Rica	0.2	0.1	0.0	0.0	0.1	0.1	4º	5º	5º	4º	5º	5º		0.2	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	5º	5º	5º	5º	5º	5º		0.3	0.2	0.0	0.0	0.1	0.1	4º	5º	5º	4º	5º	5º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	6º	6º	7º	7º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	7º	7º	7º	7º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	7º	6º	7º	7º
	EE. UU.	5.4	45.1	0.2	3.1	2.8	24.1	2º	2º	3º	3º	3º	3º		9.9	37.5	0.0	0.1	5.0	18.8	2º	1º	4º	4º	3º	2º		12.6	46.9	0.1	0.5	6.3	23.7	2º	2º	3º	3º	3º	3º
	El Salvador	93.0	51.3	0.4	10.1	46.7	30.7	1º	1º	2º	2º	2º	2º		84.7	27.5	0.1	3.4	42.4	15.4	1º	3º	3º	3º	2º	4º		80.0	48.3	0.2	7.0	40.1	27.6	1º	1º	2º	2º	2º	2º
1998	Guatemala	0.3	0.3	67.3	20.6	33.8	10.5	5º	5º	1º	2º	1º	3º	1999	0.1	0.1	78.0	37.2	39.0	18.6	5º	5º	1º	2º	1º	3º	2000	0.0	0.1	84.3	44.9	42.2	22.5	6º	5º	1º	2º	1º	3º
	Honduras	3.3	0.8	0.2	0.0	1.8	0.4	4º	4º	3º	6º	6º	6º		11.1	3.3	0.0	0.0	5.6	1.6	3º	3º	6º	6º	5º	6º		15.8	4.4	0.0	0.0	7.9	2.2	3º	3º	6º	6º	4º	5º
	Nicaragua	14.3	11.6	0.1	0.0	7.2	5.8	3º	3º	5º	5º	5º	5º		3.4	2.9	1.4	1.1	2.4	2.0	4º	4º	3º	4º	6º	5º		1.4	0.8	0.1	0.1	0.8	0.5	4º	4º	4º	5º	6º	6º
	Costa Rica	0.0	0.0	32.1	76.3	16.0	38.2	6º	6º	2º	1º	3º	1º		0.0	0.0	20.3	59.5	10.2	29.8	6º	6º	2º	1º	4º	2º		0.1	0.0	15.2	47.5	7.6	23.8	5º	6º	2º	1º	5º	2º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	7º	7º	7º	7º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	7º	7º	7º	7º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	7º	7º	7º	7º
	EE. UU.	24.4	73.5	0.1	0.2	12.2	36.9	2º	1º	6º	4º	4º	2º		25.7	80.5	0.1	0.1	12.9	40.3	2º	1º	5º	5º	3º	1º		20.4	75.3	0.0	0.0	10.2	37.7	2º	1º	5º	4º	3º	1º
	El Salvador	57.7	13.7	0.2	2.8	29.0	8.2	1º	2º	4º	3º	2º	4º		59.8	13.2	0.2	2.2	30.0	7.7	1º	2º	4º	3º	2º	4º		62.2	19.3	0.4	7.4	31.3	13.3	1º	2º	3º	3º	2º	4º
2001	Guatemala	0.0	0.4	86.1	39.3	43.1	19.9	5º	5º	1º	2º	1º	3º	2002	0.1	1.7	80.8	35.3	44.4	27.5	5º	5º	1º	2º	1º	2º	2003	0.1	0.0	64.4	26.7	36.3	17.9	5º	5º	1º	2º	1º	3º
	Honduras	16.7	4.8	0.0	0.0	8.4	2.4	2º	3º	6º	6º	3º	5º		10.4	4.6	1.2	0.9	5.4	1.8	2º	3º	3º	5º	4º	5º		17.7	2.3	4.3	2.6	10.1	2.5	3º	3º	3º	5º	5º	6º
	Nicaragua	0.8	1.1	0.0	0.0	0.4	0.6	4º	4º	4º	5º	6º	6º		1.0	2.9	0.0	0.0	0.5	0.7	4º	4º	7º	7º	6º	7º		0.7	1.6	0.0	0.0	0.3	0.5	4º	4º	7º	7º	7º	7º
	Costa Rica	0.0	0.0	13.5	53.0	6.7	26.5	6º	6º	2º	1º	5º	2º		0.0	0.0	16.6	52.8	9.1	40.5	6º	6º	2º	1º	3º	1º		0.0	0.0	26.4	58.1	14.9	39.0	6º	6º	2º	1º	3º	1º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	7º	7º	7º	7º		0.0	0.0	0.8	2.1	0.4	1.6	7º	7º	4º	4º	7º	6º		0.0	0.0	4.0	4.5	2.2	3.0	7º	7º	4º	4º	6º	5º
	EE. UU.	16.1	74.5	0.0	0.0	8.1	37.3	3º	1º	5º	4º	4º	1º		3.7	23.5	0.0	0.1	1.7	5.5	3º	2º	6º	6º	5º	4º		22.9	72.3	0.1	0.0	10.0	23.8	2º	1º	6º	6º	4º	2º
	El Salvador	66.3	19.2	0.4	7.6	33.3	13.4	1º	2º	3º	3º	2º	4º		84.7	67.3	0.6	8.8	38.5	22.4	1º	1º	5º	3º	2º	3º		58.7	23.8	0.9	8.2	26.1	13.3	1º	2º	5º	3º	2º	4º

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de DGA de El Salvador; CEI de Nicaragua; CEPAL, Dpto. de Estadísticas, Banco de Guatemala; SICE-IED de Honduras.

Ranking e indicadores relativos de participación en el comercio exterior, caso: loroco, en el Caso CAFTA-DR, periodo 1995 -2011. (continua.)

Producto : LOROCO Medida indicadores : porcentajes Nivel ranking: 1º - 7º lugar

Año	País	en valores porcentuales(%)						ranking					
		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM	
		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
2004	Guatemala	0.0	0.0	41.8	17.6	26.0	12.4	5º	5º	1º	3º	1º	4º
	Honduras	6.5	3.4	2.5	0.7	4.0	1.5	3º	3º	6º	6º	6º	7º
	Nicaragua	1.9	2.0	11.7	1.6	8.0	1.8	4º	4º	3º	5º	5º	6º
	Costa Rica	0.0	0.0	36.9	56.9	23.0	39.8	6º	6º	2º	1º	2º	1º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	4.4	4.0	2.7	2.8	7º	7º	4º	4º	7º	5º
	EE. UU.	40.7	84.3	0.0	0.0	15.4	25.3	2º	1º	7º	7º	4º	2º
	El Salvador	50.8	10.2	2.7	19.1	20.9	16.4	1º	2º	5º	2º	3º	3º
2007	Guatemala	0.9	1.5	25.2	17.8	13.7	9.9	3º	3º	2º	2º	3º	4º
	Honduras	0.3	0.7	58.5	61.0	30.8	32.0	4º	4º	1º	1º	2º	2º
	Nicaragua	0.0	0.0	3.2	4.1	1.7	2.2	5º	5º	4º	4º	6º	5º
	Costa Rica	0.0	0.0	11.6	0.3	6.1	0.2	6º	6º	3º	6º	5º	7º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.4	0.6	0.2	0.3	7º	7º	6º	5º	7º	6º
	EE. UU.	73.3	89.0	0.1	0.3	34.9	43.0	1º	1º	7º	7º	1º	1º
	El Salvador	25.4	8.8	1.1	15.8	12.7	12.4	2º	2º	5º	3º	4º	3º
2010	Guatemala	0.2	0.2	7.6	16.3	4.4	8.4	4º	4º	3º	3º	4º	4º
	Honduras	0.6	1.0	60.7	50.3	34.8	25.9	3º	3º	1º	1º	2º	2º
	Nicaragua	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	6º	6º	7º	7º	7º	7º
	Costa Rica	0.0	0.0	30.2	24.3	17.2	12.3	5º	5º	2º	2º	3º	3º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.4	1.0	0.2	0.5	7º	7º	5º	5º	6º	6º
	EE. UU.	94.1	90.8	0.4	0.4	40.7	45.1	1º	1º	6º	6º	1º	1º
	El Salvador	5.1	7.9	0.7	7.6	2.6	7.8	2º	2º	4º	4º	5º	5º

Año	País	en valores porcentuales(%)						ranking					
		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM	
		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
2005	Guatemala	38.5	16.6	39.9	32.4	39.2	25.9	1º	3º	1º	3º	1º	1º
	Honduras	2.8	26.6	0.0	0.0	1.3	11.0	4º	2º	7º	7º	6º	5º
	Nicaragua	0.7	1.3	4.2	2.0	2.6	1.7	5º	5º	3º	4º	5º	6º
	Costa Rica	0.0	0.0	18.8	31.6	10.0	18.6	6º	6º	4º	2º	3º	3º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	1.2	2.0	0.6	1.2	7º	7º	5º	5º	7º	7º
	EE. UU.	19.4	39.0	0.3	0.1	9.2	16.1	3º	1º	6º	6º	4º	4º
	El Salvador	38.5	16.5	35.7	31.9	37.0	25.6	2º	4º	2º	1º	2º	2º
2008	Guatemala	1.4	0.6	16.7	17.8	9.5	9.8	3º	4º	2º	3º	3º	4º
	Honduras	1.1	0.9	68.5	53.6	36.6	29.1	4º	3º	1º	1º	2º	2º
	Nicaragua	0.0	0.0	2.6	2.6	1.4	1.4	6º	6º	4º	5º	6º	6º
	Costa Rica	0.0	0.1	11.0	19.1	5.8	10.3	5º	5º	3º	2º	5º	3º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.2	0.6	0.1	0.3	7º	7º	6º	6º	7º	7º
	EE. UU.	84.3	91.6	0.0	0.0	39.9	42.6	1º	1º	7º	7º	1º	1º
	El Salvador	13.1	6.7	1.0	6.2	6.7	6.5	2º	2º	5º	4º	4º	5º
2011	Guatemala	0.2	0.3	7.1	20.1	4.3	10.7	4º	4º	3º	3º	4º	4º
	Honduras	2.1	0.9	47.7	35.1	29.5	18.8	3º	3º	1º	1º	2º	2º
	Nicaragua	0.0	0.0	0.4	0.2	0.3	0.1	6º	6º	6º	6º	7º	7º
	Costa Rica	0.0	0.1	38.1	24.9	23.0	13.1	5º	5º	2º	2º	3º	3º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	6.0	9.4	3.6	4.9	7º	7º	4º	5º	5º	6º
	EE. UU.	93.2	91.0	0.0	0.2	37.1	43.3	1º	1º	7º	7º	1º	1º
	El Salvador	4.5	7.7	0.8	10.1	2.2	8.9	2º	2º	5º	4º	6º	5º

Año	País	en valores porcentuales(%)						ranking					
		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM	
		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
2006	Guatemala	13.4	0.0	14.6	19.9	14.0	0.0	2º	2º	2º	3º	3º	4º
	Honduras	0.5	0.0	61.0	41.8	31.4	0.0	4º	4º	1º	1º	2º	2º
	Nicaragua	0.0	0.0	3.2	6.7	1.6	0.0	6º	5º	5º	4º	6º	7º
	Costa Rica	0.0	0.0	7.1	0.2	3.6	0.0	5º	6º	4º	7º	5º	6º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.4	1.3	0.2	0.0	7º	7º	6º	5º	7º	5º
	EE. UU.	72.8	100.0	0.1	0.3	35.7	100.0	1º	1º	7º	6º	1º	1º
	El Salvador	13.4	0.0	13.6	29.9	13.5	0.0	3º	3º	3º	2º	4º	3º
2009	Guatemala	0.0	0.3	12.0	20.9	6.6	11.4	5º	4º	3º	3º	4º	4º
	Honduras	0.8	1.2	64.4	41.1	35.6	22.6	3º	3º	1º	1º	2º	2º
	Nicaragua	0.0	0.0	0.3	0.1	0.2	0.1	6º	6º	6º	7º	7º	7º
	Costa Rica	0.1	0.1	19.9	25.4	11.0	13.7	4º	5º	2º	2º	3º	3º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	2.1	3.7	1.2	2.0	7º	7º	4º	5º	6º	6º
	EE. UU.	94.0	90.5	0.2	0.4	42.7	42.2	1º	1º	7º	6º	1º	1º
	El Salvador	5.0	7.8	1.0	8.4	2.8	8.1	2º	2º	5º	4º	5º	5º

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de DGA de El Salvador; CEI de Nicaragua; CEPAL, Dpto. de Estadísticas, Banco de Guatemala; SICE-IED de Honduras.

Cuadro 39. Ranking e indicadores relativos de participación en el comercio exterior, caso: sandia, en el Caso CAFTA-DR, periodo 1995 -2011.

Producto : SANDIA — Medida indicadores : porcentajes — Nivel ranking: 1º - 7º lugar

Año	País	en valores porcentuales(%)						ranking						Año	en valores porcentuales(%)						ranking						Año	en valores porcentuales(%)						ranking					
		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM			PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM	
		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
1995	Guatemala	0.0	0.0	17.6	9.0	8.7	4.4	4º	3º	2º	2º	3º	3º	1996	0.0	0.0	17.7	8.2	8.9	4.1	4º	3º	3º	3º	5º	5º	1997	0.3	0.1	13.4	5.0	6.6	2.3	3º	3º	2º	4º	4º	6º
	Honduras	0.0	0.0	79.3	84.1	39.2	41.4	5º	6º	1º	1º	2º	2º		0.0	0.0	55.1	51.7	27.7	26.0	5º	6º	1º	1º	2º	2º		0.0	0.0	72.6	63.3	35.0	27.8	4º	4º	1º	1º	1º	2º
	Nicaragua	0.0	0.0	0.4	0.6	0.2	0.3	6º	5º	4º	4º	5º	5º		0.0	0.0	2.6	1.6	1.3	0.8	6º	5º	4º	4º	6º	6º		0.0	0.0	0.1	0.2	0.0	0.1	5º	5º	6º	5º	7º	7º
	Costa Rica	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3º	4º	6º	6º	6º	6º		0.0	0.0	22.2	36.9	11.1	18.5	3º	4º	2º	2º	4º	3º		0.0	0.0	10.3	25.5	5.0	11.2	6º	6º	3º	2º	5º	4º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	7º	7º	7º	7º		0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	7º	7º	6º	6º	7º	7º		0.0	0.0	3.2	5.8	1.6	2.5	7º	7º	4º	3º	6º	5º
	EE. UU.	2.6	5.7	0.1	0.4	1.3	3.1	2º	2º	5º	5º	4º	4º		69.1	85.3	0.0	0.0	34.4	42.5	1º	1º	7º	7º	1º	1º		65.4	70.4	0.0	0.0	33.9	39.5	1º	1º	7º	7º	2º	1º
	El Salvador	97.4	94.3	2.6	5.9	50.6	50.7	1º	1º	3º	3º	1º	1º		30.9	14.7	2.3	1.6	16.5	8.1	2º	2º	5º	5º	3º	4º		34.3	29.5	0.4	0.1	17.9	16.6	2º	2º	5º	6º	3º	3º
1998	Guatemala	0.9	0.1	29.4	19.0	16.4	9.7	4º	6º	2º	3º	3º	4º	1999	0.7	0.2	60.8	30.9	41.7	18.5	3º	4º	1º	2º	1º	3º	2000	2.2	1.1	68.5	51.9	49.7	36.8	3º	3º	1º	1º	1º	1º
	Honduras	0.3	0.1	42.9	43.8	23.5	22.4	5º	5º	1º	1º	2º	2º		0.2	0.1	18.9	26.8	12.9	16.1	6º	5º	2º	3º	3º	4º		0.8	0.5	15.0	19.4	11.0	13.8	4º	5º	3º	3º	4º	4º
	Nicaragua	0.3	0.3	7.9	5.1	4.4	2.7	6º	4º	4º	4º	6º	6º		0.4	0.3	0.1	0.1	0.2	0.2	5º	3º	6º	5º	7º	7º		0.4	0.1	0.2	0.3	0.3	0.3	6º	6º	5º	4º	6º	6º
	Costa Rica	1.3	1.1	14.9	27.6	8.7	14.6	3º	3º	3º	2º	5º	3º		0.5	0.1	17.5	40.1	12.1	23.9	4º	6º	3º	1º	4º	2º		0.5	0.6	15.4	28.1	11.2	19.9	5º	4º	2º	2º	3º	3º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	4.1	4.4	2.2	2.2	7º	7º	5º	5º	7º	7º		0.0	0.0	2.6	2.0	1.8	1.2	7º	7º	4º	4º	5º	6º		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	7º	7º	7º	7º
	EE. UU.	72.2	82.4	0.0	0.0	32.9	40.4	1º	1º	7º	7º	1º	1º		93.8	96.3	0.0	0.0	29.9	38.8	1º	1º	7º	7º	2º	1º		85.0	88.9	0.0	0.0	24.1	26.4	1º	1º	6º	6º	2º	2º
	El Salvador	25.0	16.0	0.8	0.2	11.8	7.9	2º	2º	6º	6º	4º	5º		4.5	3.0	0.1	0.1	1.5	1.3	2º	2º	5º	6º	6º	5º		11.0	8.8	0.9	0.3	3.7	2.8	2º	2º	4º	5º	5º	5º
2001	Guatemala	2.7	1.7	58.6	21.0	36.8	21.0	3º	3º	1º	1º	1º	2º	2002	0.1	4.4	39.5	21.1	18.9	21.1	5º	3º	1º	1º	3º	2º	2003	0.3	4.3	30.1	17.3	14.6	17.3	5º	3º	2º	2º	4º	2º
	Honduras	1.4	0.4	25.0	15.2	15.7	15.2	4º	5º	2º	3º	3º	4º		0.3	0.1	37.7	11.1	18.1	11.1	4º	6º	2º	3º	4º	5º		0.0	0.0	42.6	14.9	20.5	14.9	6º	6º	1º	3º	3º	5º
	Nicaragua	0.0	0.0	0.4	0.3	0.2	0.3	6º	6º	5º	4º	7º	6º		0.1	0.0	2.4	2.1	1.2	2.1	6º	7º	5º	4º	7º	6º		0.3	0.1	5.3	4.9	2.7	4.9	4º	5º	4º	4º	6º	6º
	Costa Rica	0.5	0.5	15.1	16.1	9.4	16.1	5º	4º	3º	2º	5º	3º		1.4	0.1	17.5	11.8	9.0	11.8	3º	5º	3º	2º	5º	4º		1.6	1.0	21.0	16.0	10.9	16.0	3º	4º	3º	1º	5º	4º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.7	0.3	0.4	0.3	7º	7º	4º	5º	6º	7º		0.0	0.1	2.7	0.8	1.3	0.8	7º	4º	4º	5º	6º	7º		0.0	0.0	0.8	0.3	0.4	0.3	7º	7º	5º	5º	7º	7º
	EE. UU.	59.0	69.9	0.0	33.8	23.1	33.8	1º	1º	7º	7º	2º	1º		49.7	70.4	0.1	39.2	26.0	39.2	1º	1º	7º	6º	1º	1º		55.5	60.9	0.0	29.7	28.8	29.7	1º	1º	7º	7º	1º	1º
	El Salvador	36.4	27.6	0.2	13.4	14.4	13.4	2º	2º	6º	6º	4º	5º		48.4	24.9	0.1	13.9	25.4	13.9	2º	2º	6º	7º	2º	3º		42.3	33.7	0.3	17.0	22.1	17.0	2º	2º	6º	6º	2º	3º

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de DGA de El Salvador; CEI de Nicaragua; CEPAL, Dpto. de Estadísticas, Banco de Guatemala; SICE-IED de Honduras.

Ranking e indicadores relativos de participación en el comercio exterior, caso: sandia, en el Caso CAFTA-DR, periodo 1995 -2011. (continua.)

Producto : SANDIA — Medida indicadores : porcentajes — Nivel ranking: 1º - 7º lugar

Año	País	en valores porcentuales(%)						ranking					
		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM	
		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
2004	Guatemala	0.1	3.2	15.9	7.5	6.6	7.5	6º	3º	4º	4º	6º	5º
	Honduras	0.5	0.0	30.2	6.7	12.8	6.7	5º	6º	2º	3º	4º	6º
	Nicaragua	0.7	0.1	17.1	9.0	7.5	9.0	4º	5º	3º	2º	5º	4º
	Costa Rica	2.3	1.0	36.5	21.0	16.5	21.0	3º	4º	1º	1º	3º	3º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	6º	6º	7º	7º
	EE. UU.	36.1	50.8	0.0	29.5	21.2	29.5	2º	1º	7º	7º	2º	1º
	El Salvador	60.4	44.9	0.2	26.3	35.5	26.3	1º	2º	5º	5º	1º	2º
2007	Guatemala	1.4	1.2	25.9	6.8	13.7	6.8	4º	3º	2º	3º	4º	5º
	Honduras	0.1	0.0	54.8	11.7	27.5	11.7	6º	6º	1º	2º	2º	3º
	Nicaragua	0.2	0.1	14.7	27.3	7.4	27.3	5º	5º	3º	1º	5º	2º
	Costa Rica	1.6	0.9	4.5	4.4	3.0	4.4	3º	4º	4º	4º	6º	6º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	7º	7º	7º	7º
	EE. UU.	55.7	79.4	0.0	40.3	27.8	40.3	1º	1º	6º	6º	1º	1º
	El Salvador	41.0	18.4	0.1	9.4	20.5	9.4	2º	2º	5º	5º	3º	4º
2010	Guatemala	0.1	4.2	42.8	14.9	20.7	14.9	5º	3º	1º	3º	2º	4º
	Honduras	0.4	0.1	41.1	14.7	20.1	14.7	4º	5º	2º	2º	3º	5º
	Nicaragua	0.1	0.1	1.6	0.6	0.8	0.6	6º	6º	4º	4º	6º	6º
	Costa Rica	4.1	3.5	14.3	21.0	9.0	21.0	3º	4º	3º	1º	5º	2º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	7º	7º	7º	7º
	EE. UU.	34.3	54.4	0.0	28.9	17.7	28.9	2º	1º	6º	6º	4º	1º
	El Salvador	61.0	37.7	0.1	20.0	31.6	20.0	1º	2º	5º	5º	1º	3º

Año	País	en valores porcentuales(%)						ranking					
		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM	
		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
2005	Guatemala	0.4	2.1	13.3	6.2	7.0	6.2	4º	3º	3º	4º	5º	6º
	Honduras	0.1	0.0	59.0	23.3	30.1	23.3	6º	6º	1º	1º	2º	2º
	Nicaragua	0.2	0.1	11.9	7.3	6.1	7.3	5º	5º	4º	3º	6º	5º
	Costa Rica	1.3	0.7	15.4	13.3	8.5	13.3	3º	4º	2º	2º	4º	3º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	6º	6º	7º	7º
	EE. UU.	76.4	79.0	0.0	40.5	37.5	40.5	1º	1º	7º	7º	1º	1º
	El Salvador	21.6	18.1	0.4	9.3	10.8	9.3	2º	2º	5º	5º	3º	4º
2008	Guatemala	0.2	3.1	32.2	13.5	16.7	13.5	5º	4º	2º	2º	4º	4º
	Honduras	0.1	0.0	60.1	27.1	31.1	27.1	6º	7º	1º	1º	1º	1º
	Nicaragua	0.8	0.6	2.1	1.1	1.5	1.1	4º	5º	4º	4º	6º	6º
	Costa Rica	3.7	3.6	5.4	11.1	4.6	11.1	3º	3º	3º	3º	5º	5º
	Rep. Dominic.	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	6º	7º	7º	7º	7º
	EE. UU.	40.0	50.2	0.0	25.6	19.4	25.6	2º	1º	6º	6º	3º	2º
	El Salvador	55.3	42.3	0.2	21.6	26.8	21.6	1º	2º	5º	5º	2º	3º
2011	Guatemala	2.2	2.2	43.1	13.9	21.5	13.9	4º	4º	1º	3º	2º	5º
	Honduras	0.5	0.2	41.9	17.1	20.0	17.1	5º	5º	2º	2º	3º	4º
	Nicaragua	0.0	0.1	2.3	0.7	1.1	0.7	6º	6º	4º	4º	6º	6º
	Costa Rica	3.2	2.4	12.8	18.6	7.7	18.6	3º	3º	3º	1º	5º	3º
	Rep. Dominic.	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	7º	6º	7º	7º
	EE. UU.	32.5	55.4	0.0	29.0	17.2	29.0	2º	1º	5º	5º	4º	1º
	El Salvador	61.5	39.6	0.0	20.7	32.5	20.7	1º	2º	6º	7º	1º	2º

Año	País	en valores porcentuales(%)						ranking					
		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM	
		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
2006	Guatemala	0.1	1.1	22.7	4.8	10.6	4.8	6º	3º	2º	4º	4º	6º
	Honduras	0.5	0.1	45.9	10.5	21.6	10.5	4º	5º	1º	3º	3º	4º
	Nicaragua	0.2	0.1	14.8	23.3	7.0	23.3	5º	6º	4º	1º	6º	2º
	Costa Rica	1.0	0.5	16.5	10.7	8.2	10.7	3º	4º	3º	2º	5º	3º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	7º	7º	7º	7º
	EE. UU.	54.0	81.2	0.0	41.8	28.8	41.8	1º	1º	6º	6º	1º	1º
	El Salvador	44.1	17.1	0.2	8.8	23.6	8.8	2º	2º	5º	5º	2º	5º
2009	Guatemala	0.1	2.4	37.8	11.5	17.7	11.5	6º	3º	2º	3º	4º	5º
	Honduras	0.6	0.1	53.8	25.2	25.4	25.2	4º	6º	1º	1º	2º	2º
	Nicaragua	0.2	0.2	1.2	0.5	0.7	0.5	5º	5º	4º	4º	6º	6º
	Costa Rica	1.7	1.4	7.0	11.9	4.2	11.9	3º	4º	3º	2º	5º	4º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	7º	7º	7º	7º
	EE. UU.	41.8	62.3	0.0	33.0	22.3	33.0	2º	1º	6º	6º	3º	1º
	El Salvador	55.5	33.5	0.1	17.8	29.7	17.8	1º	2º	5º	5º	1º	3º

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de DGA de El Salvador; CEI de Nicaragua; CEPAL, Dpto. de Estadísticas, Banco de Guatemala; SICE-IED de Honduras.

En general puede mencionarse que el consumo de dichas hortalizas provenientes del extranjero aumentó de manera significativa en especial los casos de papa, cebolla, repollo y sandia en términos de volúmenes físicos y monetarios comparados con los demás países; en cambio la oferta de estos bienes para los países socio-comerciales se redujo, creando una mayor brecha comercial entre ellos.

Un caso excepcional es el chile dulce, el cual presenta una reducción del volumen de las importaciones, por otra parte presenta un aumento en sus exportaciones en términos de volumen físico y monetario, para el primer caso éste logra reducir en cierta medida un poco su brecha comercial pero; para el caso de de los volúmenes monetarios esta hortaliza presenta una tendencia a disipar dicha brecha comercial, logrando para el año 2011 una balanza comercial favorable, permitiendo así el ingreso de divisas y posicionarse en mercados extranjeros, específicamente al mercado estadounidense; de las hortalizas en estudio es ésta la que presenta logros con el CAFTA-DR y ser un producto potencial

Para las hortalizas, elote dulce, melón, tomate y loroco aunque presentan una disminución en sus volúmenes de importaciones en términos físicos, en términos monetarios aumentan, con excepción del elote dulce y tomate, pero presentan reducciones en su participación de exportaciones, manteniendo así siempre una brecha comercial con déficit, un caso extraño para el caso de loroco por ser conocido como un producto nostálgico.

Entre las hortalizas que tiene un potencial que debe ser explotado aun más a diferencia del chile dulce según muestra este el ranking e indicador de participación, la okra es un producto que presenta prácticamente superávit comercial, por carecer de importaciones pero; dicho superávit se debilita por la competencia entre Guatemala y Honduras siendo este último quien toma mayor cuota de mercado entre los países miembros del CAFTA-DR tanto en términos de volúmenes físicos y monetarios, desplazando a El Salvador a partir de la vigencia del tratado comercial; siendo el caso el país puede especializarse o seguir especializándose en la producción y comercio del chile dulce y de la okra.

Cuadro 40. Ranking e indicadores relativos de participación en el comercio exterior, caso: melón, en el Caso CAFTA-DR, periodo 1995 -2011.

Producto : MELON — Medida indicadores : porcentajes — Nivel ranking: 1º - 7º lugar

Año	País	en valores porcentuales(%)						ranking						Año	en valores porcentuales(%)						ranking						Año	en valores porcentuales(%)						ranking					
		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM			PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM	
		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
1995	Guatemala	2.3	2.5	15.1	4.8	8.7	3.6	3º	3º	2º	3º	3º	3º	1996	0.0	0.0	27.5	24.1	13.7	12.0	3º	3º	3º	2º	4º	3º	1997	0.0	0.0	0.8	0.4	0.3	0.2	3º	3º	5º	6º	7º	7º
	Honduras	0.0	0.0	9.9	6.2	5.0	3.1	4º	4º	3º	2º	4º	4º		0.0	0.0	28.4	22.4	14.2	11.2	4º	4º	2º	3º	3º	4º		0.0	0.0	49.9	34.5	21.1	14.2	4º	4º	1º	2º	2º	3º
	Nicaragua	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5º	5º	5º	6º	7º	7º		0.0	0.0	3.3	2.8	1.7	1.4	5º	5º	6º	5º	6º	6º		0.0	0.0	3.8	4.2	1.6	1.7	5º	5º	4º	4º	5º	5º
	Costa Rica	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6º	6º	4º	4º	5º	5º		0.0	0.0	31.1	42.4	15.6	21.1	6º	6º	1º	1º	2º	2º		0.0	0.0	34.4	50.2	14.5	20.6	6º	6º	2º	1º	3º	2º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	6º	5º	6º	6º		0.0	0.0	8.2	6.7	4.1	3.4	7º	7º	4º	4º	5º	5º		0.0	0.0	10.4	10.0	4.4	4.1	7º	7º	3º	3º	4º	4º
	EE. UU.	72.7	86.5	0.0	0.0	36.4	43.3	1º	1º	7º	7º	2º	2º		99.5	99.9	0.0	0.0	49.7	50.1	1º	1º	7º	7º	1º	1º		99.3	99.7	0.0	0.0	57.4	58.8	1º	1º	7º	7º	1º	1º
	El Salvador	25.0	10.9	75.0	89.1	50.0	50.0	2º	2º	1º	1º	1º	1º		0.5	0.1	1.5	1.6	1.0	0.9	2º	2º	5º	6º	7º	7º		0.7	0.2	0.7	0.7	0.7	0.4	2º	2º	6º	5º	6º	6º
1998	Guatemala	0.0	0.0	29.3	30.5	14.3	15.7	3º	3º	2º	2º	3º	3º	1999	0.0	0.0	32.8	35.0	15.8	16.6	5º	4º	1º	2º	2º	3º	2000	0.0	0.0	36.3	40.1	16.8	19.5	6º	4º	1º	1º	2º	2º
	Honduras	0.0	0.0	32.1	26.0	15.6	13.4	4º	4º	1º	3º	2º	4º		0.1	0.0	27.9	22.1	13.4	10.5	3º	5º	2º	3º	3º	4º		0.2	0.1	23.9	19.4	11.2	9.5	3º	3º	3º	3º	4º	4º
	Nicaragua	0.0	0.0	0.5	0.2	0.2	0.1	5º	5º	5º	6º	7º	7º		0.0	0.0	0.7	0.6	0.4	0.3	6º	6º	5º	5º	6º	6º		0.0	0.0	1.2	0.5	0.5	0.2	5º	5º	5º	5º	6º	6º
	Costa Rica	0.0	0.0	28.9	39.0	14.1	20.1	6º	6º	3º	1º	4º	2º		0.0	0.0	27.2	35.6	13.1	16.9	4º	3º	3º	1º	4º	2º		0.0	0.0	32.0	35.0	14.8	17.0	4º	6º	2º	2º	3º	3º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	9.0	4.1	4.4	2.1	7º	7º	4º	4º	5º	5º		0.0	0.0	11.3	6.6	5.4	3.1	7º	7º	4º	4º	5º	5º		0.0	0.0	6.5	5.0	3.0	2.4	7º	7º	4º	4º	5º	5º
	EE. UU.	98.7	99.4	0.0	0.0	50.6	48.2	1º	1º	7º	7º	1º	1º		99.6	99.8	0.0	0.0	51.8	52.5	1º	1º	7º	7º	1º	1º		99.3	99.7	0.1	0.0	53.5	51.1	1º	1º	6º	6º	1º	1º
	El Salvador	1.2	0.5	0.2	0.3	0.7	0.4	2º	2º	6º	5º	6º	6º		0.3	0.1	0.1	0.0	0.2	0.1	2º	2º	6º	6º	7º	7º		0.4	0.2	0.0	0.0	0.2	0.1	2º	2º	7º	7º	7º	7º
2001	Guatemala	0.0	0.0	12.3	10.3	5.1	3.9	4º	4º	3º	3º	4º	4º	2002	0.1	0.0	2.5	1.7	0.9	0.5	4º	3º	4º	4º	5º	5º	2003	0.1	0.0	1.7	1.7	0.7	0.7	4º	3º	4º	4º	6º	6º
	Honduras	0.4	0.1	34.5	33.9	14.4	13.0	3º	3º	2º	2º	3º	3º		0.3	0.0	40.5	36.4	14.8	11.6	3º	4º	2º	2º	3º	3º		0.2	0.0	44.1	37.3	16.3	13.9	3º	4º	2º	2º	3º	3º
	Nicaragua	0.0	0.0	0.9	0.4	0.4	0.2	5º	5º	5º	5º	6º	7º		0.0	0.0	1.2	0.6	0.4	0.2	5º	5º	5º	5º	6º	7º		0.0	0.0	0.8	1.2	0.3	0.4	5º	5º	5º	5º	7º	7º
	Costa Rica	0.0	0.0	43.8	48.1	18.0	18.4	6º	6º	1º	1º	2º	2º		0.0	0.0	46.1	51.8	16.6	16.4	6º	6º	1º	1º	2º	2º		0.0	0.0	46.4	53.1	17.0	19.9	6º	6º	1º	1º	2º	2º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	8.5	7.3	3.5	2.8	7º	7º	4º	4º	5º	5º		0.0	0.0	9.7	9.5	3.5	3.0	7º	7º	3º	3º	4º	4º		0.0	0.0	7.1	6.7	2.6	2.5	7º	7º	3º	3º	4º	4º
	EE. UU.	98.6	99.2	0.0	0.0	58.1	61.3	1º	1º	6º	6º	1º	1º		98.5	99.3	0.0	0.0	63.1	67.8	1º	1º	7º	7º	1º	1º		98.2	98.5	0.0	0.0	62.2	61.7	1º	1º	7º	7º	1º	1º
	El Salvador	1.1	0.7	0.0	0.0	0.6	0.5	2º	2º	7º	7º	7º	6º		1.1	0.6	0.0	0.0	0.7	0.4	2º	2º	6º	6º	7º	6º		1.4	1.5	0.0	0.0	0.9	0.9	2º	2º	6º	6º	5º	5º

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de DGA de El Salvador; CEI de Nicaragua; CEPAL, Dpto. de Estadísticas, Banco de Guatemala; SICE-IED de Honduras.

Ranking e indicadores relativos de participación en el comercio exterior, caso: melón, en el Caso CAFTA-DR, periodo 1995 -2011. (continua.)

Producto : MELON Medida indicadores : porcentajes Nivel ranking: 1º - 7º lugar

Año	País	en valores porcentuales(%)						ranking					
		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM	
		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
2004	Guatemala	0.0	0.0	2.6	3.0	1.0	1.1	5º	5º	3º	4º	4º	5º
	Honduras	0.0	0.0	48.4	39.2	18.5	13.9	4º	3º	1º	2º	2º	3º
	Nicaragua	0.1	0.0	1.3	2.0	0.5	0.7	3º	4º	5º	5º	6º	6º
	Costa Rica	0.0	0.0	45.6	52.1	17.4	18.5	6º	6º	2º	1º	3º	2º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	2.0	3.8	0.8	1.4	7º	7º	4º	3º	5º	4º
	EE. UU.	98.5	98.5	0.0	0.0	61.0	63.6	1º	1º	7º	7º	1º	1º
	El Salvador	1.3	1.4	0.0	0.0	0.8	0.9	2º	2º	6º	6º	7º	7º
2007	Guatemala	0.0	0.0	3.0	1.1	1.1	0.3	5º	5º	3º	4º	5º	5º
	Honduras	0.7	0.1	54.8	42.7	20.4	13.6	3º	3º	1º	2º	2º	3º
	Nicaragua	0.2	0.0	0.8	1.4	0.4	0.5	4º	4º	4º	3º	6º	4º
	Costa Rica	0.0	0.0	41.1	54.6	15.0	17.4	6º	6º	2º	1º	3º	2º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.1	7º	7º	6º	5º	7º	7º
	EE. UU.	97.0	99.5	0.2	0.0	61.8	67.9	1º	1º	5º	6º	1º	1º
	El Salvador	2.1	0.4	0.0	0.0	1.3	0.3	2º	2º	7º	7º	4º	6º
2010	Guatemala	0.1	0.0	2.9	1.2	1.0	0.4	4º	4º	3º	3º	5º	4º
	Honduras	0.4	0.1	54.3	37.1	17.9	10.6	3º	3º	1º	2º	2º	3º
	Nicaragua	0.1	0.0	0.1	0.1	0.1	0.0	5º	5º	4º	4º	6º	6º
	Costa Rica	0.1	0.0	42.6	61.6	13.9	17.6	6º	6º	2º	1º	3º	2º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7º	7º	7º	7º	7º	7º
	EE. UU.	97.5	99.4	0.0	0.0	65.8	71.0	1º	1º	5º	5º	1º	1º
	El Salvador	1.9	0.5	0.0	0.0	1.3	0.3	2º	2º	6º	6º	4º	5º

Año	País	en valores porcentuales(%)						ranking					
		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM	
		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
2005	Guatemala	0.0	0.0	2.7	1.3	1.1	0.4	5º	5º	3º	5º	4º	7º
	Honduras	0.4	0.0	46.0	34.8	18.2	12.1	3º	3º	2º	2º	3º	3º
	Nicaragua	0.1	0.0	2.1	3.2	0.8	1.1	4º	4º	4º	3º	5º	4º
	Costa Rica	0.0	0.0	48.4	58.8	19.0	20.5	6º	6º	1º	1º	2º	2º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.9	2.0	0.3	0.7	7º	7º	5º	4º	7º	6º
	EE. UU.	98.3	98.6	0.0	0.0	59.8	64.3	1º	1º	7º	7º	1º	1º
	El Salvador	1.3	1.3	0.0	0.0	0.8	0.9	2º	2º	6º	6º	6º	5º
2008	Guatemala	0.1	0.0	9.0	4.0	3.0	1.3	5º	5º	3º	3º	5º	4º
	Honduras	0.8	0.1	50.1	40.4	16.9	12.9	3º	3º	1º	2º	2º	3º
	Nicaragua	0.3	0.1	2.4	3.2	1.0	1.1	4º	4º	4º	4º	6º	5º
	Costa Rica	0.0	0.0	38.2	52.1	12.5	16.6	6º	6º	2º	1º	3º	2º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.1	0.3	0.0	0.1	7º	7º	6º	5º	7º	7º
	EE. UU.	93.7	98.5	0.0	0.0	63.2	67.2	1º	1º	7º	7º	1º	1º
	El Salvador	5.0	1.3	0.2	0.0	3.5	0.9	2º	2º	5º	6º	4º	6º
2011	Guatemala	0.1	0.0	4.9	2.7	1.6	0.7	5º	5º	3º	3º	5º	4º
	Honduras	0.6	0.2	64.9	49.4	20.0	12.4	3º	3º	1º	2º	2º	2º
	Nicaragua	0.0	0.0	0.2	0.1	0.0	0.0	6º	6º	4º	5º	6º	7º
	Costa Rica	0.1	0.1	30.0	47.7	9.2	11.9	4º	4º	2º	1º	3º	3º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	7º	7º	5º	4º	7º	6º
	EE. UU.	96.6	99.2	0.0	0.0	67.4	74.5	1º	1º	6º	6º	1º	1º
	El Salvador	2.6	0.6	0.0	0.0	1.8	0.4	2º	2º	7º	7º	4º	5º

Año	País	en valores porcentuales(%)						ranking					
		PMM		PMX		PILCM		PMM		PMX		PILCM	
		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
2006	Guatemala	0.1	0.0	5.3	5.0	2.1	1.8	4º	4º	3º	3º	4º	4º
	Honduras	0.7	0.1	46.5	32.3	18.1	11.3	3º	3º	2º	2º	3º	3º
	Nicaragua	0.1	0.0	0.2	0.3	0.1	0.1	5º	5º	4º	5º	6º	7º
	Costa Rica	0.0	0.0	47.8	61.2	18.1	21.3	6º	6º	1º	1º	2º	2º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.0	1.2	0.0	0.4	7º	7º	7º	4º	7º	5º
	EE. UU.	96.8	99.4	0.2	0.0	60.2	64.8	1º	1º	5º	6º	1º	1º
	El Salvador	2.2	0.5	0.1	0.0	1.4	0.3	2º	2º	6º	7º	5º	6º
2009	Guatemala	0.1	0.0	3.4	0.6	1.1	0.2	4º	4º	3º	3º	5º	5º
	Honduras	0.7	0.0	58.0	38.4	18.5	12.2	3º	3º	1º	2º	2º	3º
	Nicaragua	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	5º	5º	4º	5º	6º	6º
	Costa Rica	0.0	0.0	38.5	60.8	12.0	19.3	6º	7º	2º	1º	3º	2º
	Rep. Dominic.	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	7º	6º	5º	4º	7º	7º
	EE. UU.	97.0	99.3	0.0	0.0	66.9	67.8	1º	1º	6º	6º	1º	1º
	El Salvador	2.0	0.5	0.0	0.0	1.4	0.4	2º	2º	7º	7º	4º	4º

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de DGA de El Salvador; CEI de Nicaragua; CEPAL, Dpto. de Estadísticas, Banco de Guatemala; SICE-IED de Honduras.

2. Indicadores de Dinamismo Comercial (IDC) de los Productos Seleccionados del Rubro Hortalizas.

Los IDC están relacionada a la dinámica constante de competitividad que enfrenta un país versus un grupo de países para lograr afianzar un mercado o diversificar los mercados donde producciones o bienes específicos circulan, la importancia que toma un producto para una población determinada y el potencial que el producto muestra al tener representatividad frente a una canasta de bienes existente.

Los IDC se miden por las importaciones y exportaciones que un país presenta, que reflejan los movimientos favorables, desfavorables y netos del mismo, frente a otros países y mercados con flujos comerciales específicos y/o similares, donde se lograría como resultado mostrar las ventaja o desventajas comparativas y/o posición neta que El Salvador muestra en una o varias de las hortalizas en estudio frente a sus socios comerciales, que permiten determinar mercados potenciales.

2.1. Metodología para la construcción de los indicadores.

Índice de Ventaja Comparativa Revelada "IVCR"

Este índice mide la relación que existe de la división entre las exportaciones menos las importaciones de un bien y la suma total de las exportaciones e importaciones del mismo bien (denominado también como indicador de Balanza Comercial Relativa "IBCR", indicador de dinamismo comercial).

La finalidad de este índice consiste en:

- Identificar países importadores netos, los cuales representan posibles mercados potenciales, o bien, permite identificar países exportadores netos para el abastecimiento de productos o descartarlos como posibles mercados.
- Medir el grado de ventaja o desventaja comparativa existente y su evolución en el tiempo.[127]

Este índice permitirá verificar si el país se ha convertido en un exportador o importador neto, así también conocer el grado o la tendencia que ha tenido para llegar a serlo o si lleva una tendencia de pasar

[127]AGronet, Red de información y comunicación del sector agropecuario, Balanza comercial relativa, pág. 1. Ver en: www.slideshare.net/.../red-de-informacin-y-comunicacin-del-sector-...

de un estado a otro, para ello se mide anualmente en el periodo de estudio, referente en el comercio con los estados firmantes para las hortalizas seleccionadas; es utilizado para analizar las ventajas o desventajas comparativas de los intercambios comerciales de un país con sus socios comerciales o diversos grupos de países. Su versión más simple es:

$$IVCR_{it}^{k} = \frac{X_{ijt}^{k} - M_{ijt}^{k}}{[X_{iwt} + M_{iwt}]}$$

X_{ijt}^{k} =Exportaciones del producto *k* realizadas por el país *i* al mercado *j* en el año *t.*

X_{iwt} = Exportaciones del producto *k* realizadas por el país *i* al mundo (w) en el año *t.*

M_{ijt}^{k} $=$ Importaciones del producto *k* realizadas por el país *i* desde el mercado *j* en el año *t.*

M_{iwt} $=$ Importaciones del producto *k* realizadas por el país *i* desde el mundo (*w*) o un mercado específico.

El IVCR puede tomar valores positivos o negativos. Un índice negativo/positivo será indicativo de un déficit/superávit en el total del comercio, y expresa una ventaja/desventaja en los intercambios comerciales. En otras palabras, un IVCR mayor que cero será indicativo de la existencia de un sector competitivo con potencial; y un índice negativo, de un sector importador neto carente de competitividad frente a terceros mercados.

Índice de Balassa (IB).

Este índice de dinamismo comercial, mide el grado de importancia que tiene un producto dentro de las exportaciones de un mercado a otro mercado, *versus* la importancia de las exportaciones del mismo producto en las exportaciones del mismo producto hacia el mundo.

En la literatura este índice también se conoce como "IVCR de las exportaciones" o Índice de Balassa (IB).[128]

*La finalidad de este índice es c*onocer el grado de la ventaja comparativa que tiene un producto en específico de un país hacia sus socios comerciales.

[128]Ibíd. Duran, José E. y Álvarez, Mariano. 2008 pág. 24

*La utilidad de e*ste índice es porque permitirá conocer la ventaja comparativa en que se encuentran los productos de hortalizas frente a sus socios comerciales, también su medición anual permitirá conocer si el país ha obtenido ventajas o desventajas comparativas en sus exportaciones desde que entró en vigencia el tratado, así como también conocer la tendencia que ha tenido en dicho periodo y saber si a dichos productos.

$$IB_{ij}^{k} = \frac{X_{ij}^{k} / XT_{ij}}{X_{iw}^{k} / XT_{iw}}$$

X_{ij}^{k} =Exportaciones del producto *k* realizadas por el país *i* hacia el país *j*.

XT_{ij} =Exportaciones totales del país *i* al país *j*.

X_{iw}^{k} = Exportaciones del producto *k* realizadas por el país *i* hacia el mundo (*w*).

XT_{iw} = Exportaciones totales del país *i* al mundo (*w*).

De acuerdo a este indicador se recomienda la utilización de las siguientes escalas:

Si este toma valores entre +0.33 y +1, existe ventaja para el país y si está entre -0.33 y -1, existe desventaja para el país.

Para un mejor manejo y análisis del IB, el índice se puede normalizar a un máximo de 1 y un mínimo de 1, de la siguiente forma:

$$IB\ Normal = \frac{IB - 1}{IB + 1}$$

En este caso, los índices resultantes tomarán valores entre 1 y -1, haciéndose posible el uso de la tipología antes referida.

2.2. Indicador de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR).

Este indicador de ventajas y desventajas comparativas de intercambios comerciales entre los socios en estudio, se analizará antes y después de la entrada en vigencia del CAFTA-DR y denotará la

importancia de un producto específico para El Salvador versus un país determinado en referencia a las hortalizas de esta investigación.

En el cuadro 41, se puede notar que para el periodo de 1995-2004, las hortalizas con las que El Salvador ha tenido ventaja con Guatemala son: la okra y el loroco, aunque de forma no significativa, ya que los montos se encuentran en rangos de 0.01 y 0.02 para okra y 0.03 para el loroco; con la implementación del CAFTA-DR estos rangos han disminuido para ambos productos, ya que la okra disminuye su ventaja de intercambio comercial en 0.005 en valor y volumen y el loroco lo hizo en 0.01 punto, con déficit competitivo en las 8 hortalizas restantes.

Cuadro 41. IVCR de El Salvador con Guatemala para el periodo 1995-2011.

Año	Cebolla		Chile Dulce		Elote		Loroco		Melon		Okra		Papa		Repollo		Sandia		Tomate	
	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.
1995	-0.972	-0.984	0.137	-0.835	-0.690	-0.967			-0.022	-0.127			-0.826	-0.881	-0.985	-0.984	-0.073	-0.175	-0.351	-0.338
1996	-0.969	-0.967	-0.959	-0.954	-1.000	-1.000			-0.027	-0.113			-0.920	-0.916	-0.988	-0.987	-0.317	-0.406	-0.315	-0.467
1997	-0.976	-0.999	-0.945	-0.943	-1.000	-1.000			-0.118	-0.187	0.004	0.011	-0.958	-0.954	-1.000	-1.000	-0.550	-0.485	-0.381	-0.352
1998	-0.929	-0.935	-0.879	-0.930	-1.000	-1.000			-0.172	-0.185			-0.934	-0.974	-0.991	-0.995	-0.294	-0.379	-0.266	-0.276
1999	-0.889	-0.976	-0.994	-0.989	-0.061	-0.190			-0.518	-0.620			-0.459	-0.922	-0.999	-0.996	-0.630	-0.609	-0.532	-0.370
2000	-0.982	-0.992	-1.000	-1.000					-0.572	-0.455			-0.772	-0.984	-0.998	-1.000	-0.694	-0.503	-0.736	-0.672
2001	-0.961	-0.951	-0.992	-0.990	-1.000	-1.000	0.033	0.040	-0.521	-0.371			-0.808	-0.994	-0.994	-0.994	-0.660	-0.586	-0.334	-0.471
2002	-0.571	-0.834	-0.751	-0.744	-0.004	-0.939			-0.998	-0.560	0.021	0.026	-0.845	-0.924	-0.927	-0.959	-0.995	-0.613	-0.246	-0.522
2003	-0.748	-0.853	-0.789	-0.796	-0.740	-0.922			-0.571	-0.464	0.008	0.012	-0.915	-0.973	-0.995	-0.995	-0.631	-0.482	-0.293	-0.279
2004	-0.875	-0.885	-0.672	-0.633	-0.924	-0.958			-0.633	-0.554	0.005	0.005	-0.895	-0.994	-0.995	-0.995	-0.812	-0.644	-0.295	-0.255
2005	-0.776	-0.829	-0.350	-0.354	-1.000	-1.000			-0.636	-0.579			-0.942	-0.993	-0.963	-0.961	-0.530	-0.524	-0.227	-0.201
2006	-0.789	-0.878	-0.280	-0.318	-0.970	-0.987			-0.269	-0.287			-0.943	-0.994	-0.995	-0.996	-0.411	-0.434	-0.198	-0.190
2007	-0.379	-0.850	-0.167	-0.402	-0.688	-0.826			-0.193	-0.512	0.005	0.005	-0.697	-0.995	-0.717	-0.996	-0.515	-0.546	-0.121	-0.212
2008	-0.615	-0.894	-0.166	-0.490	-0.695	-0.975	0.023	0.003	-0.372	-0.436			-0.896	-0.992	-1.000	-1.000	-0.555	-0.537		
2009	-0.666	-0.919	-0.274	-0.420									-0.957	-0.993	-1.000	-1.000	-0.608	-0.614	-0.309	-0.299
2010	-0.590	-0.834	-0.318	-0.537									-0.948	-0.993	-0.999	-0.999	-0.625	-0.622		
2011	-0.374	-0.850	-0.211	-0.646									-0.938	-0.992	-0.999	-1.000				

Fuente: Elaboración propia, en base Estadísticas del MAG y DGA 1995-2011 e Indicadores de Comercio Exterior CEPAL.

Nota: Un dato no disponible en formula; División entre cero en formula; Valores positivos; Resultado igual a cero o valor decimal ± que se aproxima a cero.

Cuadro 42. IVCR de El Salvador con Honduras para el periodo 1995-2011.

Año	Cebolla		Chile Dulce		Elote		Loroco		Melon		Okra		Papa		Repollo		Sandia		Tomate	
	US$	Kg.	US$	kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.
1995	-0.007	-0.009	-0.052	-0.132					-0.062	-0.099			-0.107	-0.113	-0.015	-0.016	-0.676	-0.791	-0.633	-0.651
1996	-0.026	-0.030	-0.041	-0.046					-0.049	-0.134			-0.067	-0.083	-0.012	-0.013	-0.585	-0.525	-0.685	-0.533
1997			-0.055	-0.057					-0.195	-0.361			-0.042	-0.046			-0.450	-0.515	-0.545	-0.586
1998	-0.054	-0.052	-0.120	-0.069					-0.490	-0.677			-0.028	-0.023	-0.009	-0.005	-0.698	-0.617	-0.672	-0.672
1999			-0.002	-0.002					-0.216	-0.230							-0.308	-0.312	-0.415	-0.585
2000									-0.399	-0.524							-0.151	-0.167	-0.210	-0.277
2001	-0.014	-0.017	-0.002	-0.003					-0.468	-0.625			-0.013		0.001	0.002	-0.328	-0.390	-0.349	-0.462
2002	-0.413	-0.122	-0.042	-0.053	-0.005	-0.001				-0.438			-0.046	-0.068	-0.016	-0.023		-0.381	-0.193	-0.454
2003	-0.107	-0.124	-0.169	-0.202					-0.429	-0.535	0.017	0.018	-0.028	-0.025	-0.005	-0.005	-0.300	-0.505	-0.664	-0.677
2004	-0.095	-0.108	-0.321	-0.365			0.064	0.146	-0.363	-0.414	0.006	0.007	-0.001	-0.001	-0.005	-0.004	-0.182	-0.352	-0.695	-0.734
2005	-0.131	-0.163	-0.632	-0.642			1.000	1.000	-0.358	-0.416	0.029	0.032	-0.001	-0.002	-0.013	-0.008	-0.462	-0.443	-0.725	-0.764
2006	-0.201	-0.118	-0.667	-0.660					-0.692	-0.661	0.009	0.010	-0.009	-0.004	-0.005	-0.004	-0.582	-0.557	-0.781	-0.789
2007	-0.116	-0.098	-0.405	-0.515	-0.114	-0.097			-0.319	-0.479					-0.003	-0.002	-0.481	-0.450	-0.598	-0.723
2008	-0.148	-0.088	-0.260	-0.369	-0.305	-0.025			-0.598	-0.558			-0.001	-0.001			-0.439	-0.455	-0.782	-0.690
2009	-0.054	-0.055	-0.290	-0.454					-0.427	-0.374			-0.001	-0.001			-0.385	-0.379	-0.653	-0.662
2010	-0.096	-0.110	-0.193	-0.347					-0.664	-0.672							-0.371	-0.374	-0.456	-0.484
2011	-0.377	-0.125	-0.056	-0.133					-0.726	-0.701					-0.001		-0.376	-0.370	-0.411	-0.391

Fuente: Elaboración propia, en base Estadísticas de MAG y DGA 1995-2011 e Indicadores de Comercio Exterior CEPAL.

Nota: Un dato no disponible en formula; División entre cero en formula; Valores positivos; Resultado igual a cero o valor decimal ± que se aproxima a cero.

En los cuadros 42 y 43, se puede notar que El Salvador muestra superávit; en los productos de loroco, okra y repollo (caso Honduras) para el periodo de 2001-2004 y en cebolla, papa y repollo (caso Nicaragua) para el periodo de 1999-2004 de forma poco representativa al igual que en Guatemala; en el 2005 Honduras muestra un valor representativo de 1.00 (límite superior) como exportador neto en loroco, y una mejora de ventaja en okra, disminuyendo ambos hasta cero para los siguientes años, presentando fluctuación creciente hacia -1.00 (límite inferior) en melón tanto en valor y volumen, en el caso de Nicaragua, El Salvador no presenta superávit en ninguno de sus productos para los años del CAFTA-DR.

Cuadro 43. IVCR de El Salvador con Nicaragua para el periodo 1995-2011.

Año	Cebolla		Chile Dulce		Elote		Melon		Papa		Repollo		Sandia		Tomate	
	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.
1995	-0.005	-0.003											-0.005	-0.004	-0.009	-0.006
1996							-0.004	-0.020								
1997															-0.057	-0.052
1998	-0.010	-0.011													-0.062	-0.053
1999			-0.004	-0.009					0.006	0.022	0.001	0.004			-0.053	-0.045
2000	-0.001	-0.001					-0.006	-0.009							-0.051	-0.046
2001	-0.016	-0.023	-0.002	-0.002			-0.002	-0.003					-0.002	-0.002	-0.057	-0.062
2002	-0.014	-0.032	-0.025	-0.036	-0.107	-0.005	-0.002	-0.002	-0.001	-0.002	-0.003	-0.015	-0.002	-0.001	-0.005	-0.014
2003	-0.010	-0.016	-0.002	-0.001				-0.001						-0.001	-0.043	-0.044
2004	0.001	0.001					-0.002	-0.002			-0.001	-0.001			-0.009	-0.010
2005	-0.002	-0.003	-0.002	-0.001			-0.003	-0.004			-0.024	-0.030			-0.048	-0.035
2006	-0.004	-0.002	-0.019	-0.018									-0.001	-0.001	-0.018	-0.019
2007	-0.011	-0.014	-0.006	-0.012											-0.045	-0.058
2008	-0.010	-0.008	-0.021	-0.032			-0.003	-0.004					-0.002	-0.002	-0.007	-0.006
2009			-0.015	-0.030			-0.015						-0.004	-0.004	-0.036	-0.038
2010	-0.022	-0.035	-0.007	-0.016			-0.015	-0.013			-0.001	-0.001			-0.054	-0.058
2011	-0.002	-0.003	-0.002	-0.005			-0.001								-0.048	-0.046

Fuente: Elaboración propia, en base Estadísticas de MAG y DGA 1995-2011 e Indicadores de Comercio Exterior CEPAL.

Nota: - Un dato no disponible en formula; División entre cero en formula; Valores positivos; Resultado igual a cero o valor decimal ± que se aproxima a cero.

- No se colocan las hortalizas loroco y okra ya que presentan valores en ceros para los 17 años en estudio.

En el cuadro 44, se muestra el análisis de IVCR de El Salvador con Costa Rica en el cual no se presenta ventaja alguna antes y durante el CAFTA-DR, pero para el caso de la cebolla se presenta una desventaja marcada ya que los valores disminuyen al límite inferior (-1.00) tanto en valor y volumen hasta 2007, recuperándose en un valor neutro para los años siguientes.

Cuadro 44. IVCR de El Salvador con Costa Rica para el periodo 1995-2011.

Año	Cebolla		Melon		Papa		Repollo		Sandia		Tomate	
	US$	Kg.	US$	kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.
1996	-0.005	-0.003										
1999					-0.001	-0.002						
2000	-0.005	-0.006										
2001	-0.004	-0.009							-0.001	-0.001		
2002	-0.002	-0.011						-0.001	-0.001	-0.001		-0.001
2004	-0.001	-0.001									-0.001	-0.001
2006	-0.007	-0.002	-0.001									
2007	-0.002	-0.001	-0.001									

Fuente: Elaboración propia, en base Estadísticas de MAG y DGA 1995-2011 e Indicadores de Comercio Exterior CEPAL.

Nota: - Un dato no disponible en formula; División entre cero en formula; Valores positivos; Resultado igual a cero o valor decimal ± que se aproxima a cero.

- No se colocan las hortalizas chile dulce, elote dulce, loroco y okra, ni los años 1995, 1997-1998, 2003, 2005, 2008-2011 ya que presentan valores en ceros para los 17 años y para las 10 hortalizas en estudio respectivamente.

En el cuadro 45, muestra los IVCR de El Salvador con Estados Unidos, para el periodo 1995-2004 presenta superávit, en chile dulce, elote, melón, sandía, loroco y okra, presentando las últimas dos exportaciones netas para El Salvador tanto en valor como en volumen; para el periodo con CAFTA-DR se mantiene el loroco como producto de exportación neta hacia EU. no obstante la okra presenta fluctuaciones variantes de menos 0.04 puntos en el periodo pasado con recuperación creciente a 1.00 en el periodo 2005-2010.

El chile dulce se muestra como producto competitivo con potencial, ya que sigue una tendencia al alza de hasta 0.3 punto en valor referente a los últimos dos años en estudio.

El Salvador también muestra tendencias marcadas en desventajas con EU, tal es el caso de la cebolla, papa, repollo y tomate desde el período antes del CAFTA-DR y con éste, cabe destacar que El Salvador ha perdido ventajas frente el mercado estadunidense en elote dulce y melón, lo cual no es totalmente comprobable hasta el último año de estudio por la no disponibilidad de los datos desde 2008.

Cuadro 45. IVCR de El Salvador con EE. UU. para el periodo 1995-2011.

Año	Cebolla		Chile Dulce		Elote		Loroco		Melon		Okra		Papa		Repollo		Sandia		Tomate	
	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.
1995	-0.015	-0.004	-0.006	-0.001	0.310	0.033	1.000	1.000	0.865	0.727	1.000	1.000	-0.066	-0.006			-0.152	0.023	-0.007	-0.005
1996							1.000	1.000	0.919	0.733	1.000	1.000	-0.013	-0.001			0.098	0.070		
1997	-0.024	-0.001					1.000	1.000	0.677	0.440	0.996	0.989								
1998	-0.006	-0.002	-0.001	-0.001			1.000	1.000	0.338	0.137	1.000	1.000	-0.039	-0.003			0.008	0.004		
1999	-0.111	-0.024			0.882	0.712	1.000	1.000	0.256	0.136	1.000	1.000	-0.533	-0.055			0.009	0.018		
2000	-0.012	-0.001					1.000	1.000			1.000	1.000	-0.228	-0.016	-0.002					
2001	-0.004		-0.004	-0.004			0.967	0.960	-0.009	-0.001	1.000	1.000	-0.180	-0.006					-0.256	
2002			-0.183	-0.168	-0.884	-0.054	1.000	1.000			0.979	0.974	-0.108	-0.006	-0.051				-0.556	-0.009
2003	-0.134	-0.007	-0.036		0.260	0.078	1.000	1.000			0.975	0.970	-0.058	-0.002						
2004	-0.022	-0.001	0.007	0.001	-0.076	-0.042	0.936	0.854			0.989	0.988	-0.104	-0.004			0.006	0.002		
2005	-0.091	-0.005							0.003	0.001	0.971	0.968	-0.057	-0.005						
2006			0.034	0.004	-0.030	-0.013	1.000	1.000			0.991	0.990	-0.048	-0.002						
2007	-0.480	-0.015	0.256	0.059	-0.198	-0.076	1.000	1.000	-0.484	-0.003	0.995	0.995	-0.303	-0.005	-0.280	-0.002			-0.235	-0.005
2008	-0.227	-0.009	0.553	0.108			0.977	0.997					-0.103	-0.007						
2009	-0.279	-0.025	0.421	0.096			1.000	1.000					-0.042	-0.006						
2010	-0.292	-0.022	0.480	0.099			1.000	1.000			1.000	1.000	-0.052	-0.007						
2011	-0.246	-0.021	0.729	0.215			1.000	1.000					-0.060	-0.007						

Fuente: Elaboración propia, en base Estadísticas de MAG y DGA 1995-2011 e Indicadores de Comercio Exterior CEPAL.

Nota: Un dato no disponible en formula; División entre cero en formula; Valores positivos; Resultado igual a cero o valor decimal ± que se aproxima a cero.

La relación de ventajas y desventajas en intercambios comerciales con República Dominicana no se sesga a ninguna de las partes, ya que, estos productos no tienen datos de comercialización con este país en la base de investigación interna.

Los sectores competitivos con potencial para El Salvador están ubicados en EU, Guatemala y Honduras en los productos de loroco y okra en menor proporción para los dos últimos y el producto de chile dulce que toma fuerza hacia el mercado de EU. en el periodo con CAFTA-DR, y claras desventajas para los demás productos, ya que las importaciones son mayores a las exportaciones de las hortalizas en estudio, los mercados que se encuentran cerrados para El Salvador en este rubro de bienes, son los mercados de Nicaragua, Costa Rica y República Dominicana, por la ubicación geográfica desfavorable para estos producciones de perecederos(desde el punto de vista frescos y refrigerados).

Es claro que El Salvador necesita ampliar la producción en las hortalizas que le generan mayores ventajas, ya que le permite sostenibilidad por la demanda generadas por estos productos, lo cual conllevaría a un crecimiento significativo del rubro y del sector en si, por la ampliación de producción que se colocaría en nuevos mercados de forma interna a los países socios del CAFTA-DR.

2.3. Índice de Balassa (IB).

El Índice de Balassa permite determinar la importancia de un producto dentro de los productos totales de exportación frente a los socios comerciales, se analizará antes y después de la entrada en vigencia del CAFTA-DR.

El análisis de este indicador se visualiza un tanto pobre desde el punto de vista que no se dispone con cuadros completos, pero los datos disponibles logran resaltar tendencias de ventajas o desventajas (grado de importancia) para los productos en estudio.

En el cuadro 46, los IB de El Salvador con Guatemala, muestran ventajas para el periodo de 1995-2004 en chile dulce a principio del periodo, melón y sandía muestran tendencias crecientes dando ventaja al país en estos productos loroco y tomate presentan ventaja para el país pero solo en valor, ya que estos productos se comercializaron con valores mucho más altos que en volumen, el primero de estos muestra una tendencia marcada de desventajas llegando a niveles de -1.00 a lo largo de los dos periodos en estudio.

El periodo de 2005-2011 con CAFTA-DR nos muestra un panorama distinto y mejorable, con tendencias crecientes a 1.00 para tomate, melón y sandía tanto en valor y volumen para todo el segundo periodo en estudio, agregando dos nuevos productos a la ventaja de El Salvador frente al mercado guatemalteco en el periodo CAFTA-DR, cebolla para 2007 y papa para el 2011 aproximándose a 1.00, teniendo desventajas en elote y repollo para ambos periodos.

Cuadro 46. IB de El Salvador con Guatemala para el periodo 1995-2011.

Año	Cebolla		Chile Dulce		Elote		Loroco		Melon		Okra		Papa		Repollo		Sandia		Tomate	
	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.
1995			0.93	0.96	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-0.09	0.16	-1.00	-1.00					-1.00	-1.00		
1996							-1.00	-1.00	0.46	0.27	-1.00	-1.00					-1.00	-1.00		
1997							-1.00	-1.00	-0.26	-0.41	-0.53	-0.47							0.97	0.94
1999					-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	0.78	0.50	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	0.99	0.95		
2000							-1.00	-1.00	0.93	0.44	-1.00	-1.00					0.93	0.44	-1.00	-1.00
2001							0.62	-0.01			-1.00	-1.00			-1.00	-1.00	0.96	0.88	-0.12	-0.83
2002							-1.00	-1.00			0.07	-0.27			-1.00	-1.00	0.96	0.91		
2003			-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00			-0.60	-0.54					0.94	0.92		
2004	-1.00	-1.00	0.30	0.18			-1.00	-1.00	0.99	0.93	0.03	-0.75					0.60	0.83		
2005			-1.00	-1.00			-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00					0.99	0.86		
2006			-1.00	-1.00			-1.00	-1.00	0.98	0.73	-1.00	-1.00					0.98	0.73	0.98	0.73
2007	0.98	0.86	-1.00	-1.00			-1.00	-1.00	0.98	0.86	-0.32	-0.86					0.98	0.86	0.98	0.86
2008			-1.00	-1.00			0.27	-0.92	0.97	0.86							0.97	0.86		
2009	-1.00	-0.83	-1.00	-1.00			-1.00	-1.00									0.99	0.84	0.99	0.84
2010			-0.05	-0.71			-1.00	-1.00			-1.00	-1.00					1.00	0.98		
2011	-1.00	-1.00	-0.30	-0.33			-1.00	-1.00					0.99	0.99						

Fuente: Elaboración propia, en base Estadísticas de MAG y DGA 1995-2011 e Indicadores de Comercio Exterior CEPAL.

Nota: - Un dato no disponible en formula; División entre cero en formula; Valores positivos > 0.33; Resultado igual a cero o valor decimal ± que se aproxima a cero.

- No se coloca el año 1998 ya que presentan valores en ceros para las 10 hortalizas en estudio.

En el cuadro 47, El Salvador muestras ventajas para el periodo de 1995-2004 en loroco al final de este periodo, en tomate, sandia y repollo, ventajas que se aproximan al límite superior en valor, estos 3 últimos productos pierden ventaja en 2000, 2001 y 2002 respectivamente; para el periodo 2005-2011 el loroco muestra una baja en 0.01 en valor respecto al periodo anterior y se agregan ventajas en chile dulce para la entrada en vigencia del CAFTA-DR y cebolla para el 2009 con valor de 1.00 y volumen de 0.99; respecto a las otras hortalizas El Salvador tiende a un comercio con desventajas en melón y okra desde 2000 a 2006.

Cuadro 47. IB de El Salvador con Honduras para el periodo 1995-2011.

Año	Cebolla		Chile Dulce		Elote		Loroco		Melon		Okra		Repollo		Sandia		Tomate	
	US$	Kg.	US$	kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.
2000							-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00			-1.00	-1.00	0.98	0.86
2001							-1.00	-1.00			-1.00	-1.00	0.97	0.82	0.96	0.58	0.60	-0.36
2002							-1.00	-1.00			-1.00	-1.00	0.99	0.97	-1.00	-1.00		
2003			-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00			0.06	0.02			-1.00	-1.00		
2004	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00			0.61	0.87	-1.00	-1.00	-0.46	-0.17			-1.00	-1.00		
2005			0.60	0.87			0.60	0.87	-1.00	-1.00	-0.79	-0.37			-1.00	-1.00		
2006			-1.00	-1.00			-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	0.25	0.12			-1.00	-1.00	-1.00	-1.00
2009	1.00	0.99	-1.00	-1.00			-1.00	-1.00							-1.00	-1.00	-1.00	-1.00

Fuente: Elaboración propia, en base Estadísticas de MAG y DGA 1995-2011 e Indicadores de Comercio Exterior CEPAL.

Nota: - Un dato no disponible en formula; División entre cero en formula; Valores positivos > 0.33; Resultado igual a cero o valor decimal ± que se aproxima a cero.

- No se coloca la hortaliza papa, ni los años 1995-1999, 2007-2008, 2010-2011 ya que presentan valores en ceros para los 17 años y para las 10 hortalizas en estudio respectivamente.

El cuadro 48, muestra los valores del IB de El Salvador con Nicaragua en los cuales para el periodo de 1995-2004, muestran ventajas en años específicos sin tendencias a continuar, en 1999 papa y repollo y en 2000-2001 tomate, con desventajas en loroco, melón, okra y sandia. En el caso de la cebolla se muestra ventaja en 2004 y con el periodo CAFTA-DR en 2011 llegando en este último a 1.00 en valor, las hortalizas que muestran desventajas con CAFTA-DR son el chile dulce, loroco y papa para el año 2011.

Cuadro 48. IB de El Salvador con Nicaragua para el periodo 1995-2011.

Año	Cebolla		Chile Dulce		Elote		Loroco		Melon		Okra		Papa		Repollo		Sandia		Tomate	
	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.
1999					-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	0.99	0.91	0.99	0.91	-1.00	-1.00		
2000							-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00					-1.00	-1.00	0.98	0.86
2001							-1.00	-1.00			-1.00	-1.00			-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	0.97	0.87
2004	0.99	0.98	-1.00	-1.00			-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00					-1.00	-1.00		
2011	1.00	0.98	-1.00	-1.00			-1.00	-1.00					-1.00	-1.00						

Fuente: Elaboración propia, en base Estadísticas de MAG y DGA 1995-2011 e Indicadores de Comercio Exterior CEPAL.

Nota: - Un dato no disponible en formula; División entre cero en formula; Valores positivos > 0.33; Resultado igual a cero o valor decimal ± que se aproxima a cero.

- No se colocan los años 1995-1998, 2002-2003, 2005-2010 ya que presentan valores en ceros para los 17 años y para las 10 hortalizas en estudio respectivamente.

El Salvador mediante el IB con Costa Rica muestra que no se poseen ventajas ni desventajas en casi todos los años en estudio, con excepción al año 2004 (ver cuadro 49), en el cual se muestra una única ventaja con la cebolla, pero desventajas con chile dulce, loroco, melón, okra y sandia lo cual nos indica que estos productos no son importantes para este mercado.

Cuadro 49. IB de El Salvador con Costa Rica para el periodo 1995-2011.

Año	Cebolla		Chile Dulce		Loroco		Melon		Okra		Sandia	
	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	kg.	US$	Kg.	US$	Kg.
2004	0.99	0.98	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00

Fuente: Elaboración propia, en base Estadísticas de MAG y DGA 1995-2011 e Indicadores de Comercio Exterior CEPAL

Nota: - Un dato no disponible en formula; División entre cero en formula; Valores positivos > 0.33; Resultado igual a cero o valor decimal ± que se aproxima a cero.

- No se colocan las hortalizas elote dulce, papa, repollo y tomate ni los años 1995-2003, 2005-2011 ya que presentan valores en ceros para los 17 años y para las 10 hortalizas en estudio respectivamente.

A pesar que el IVCR muestra ventajas netas para El Salvador con EU. el IB nos muestra que estos productos pierden ventaja en el mercado mundial (ver cuadro 50), ya que se está dirigiendo las exportaciones totales de un producto específico a un solo país y no se está compitiendo con éste en los demás mercados de los otros socios comerciales, mostrando la desventaja del producto en referencia frente a la canasta de los demás productos de exportación, dejando a El Salvador con EU. en una relación que no muestra ventajas ni desventajas, es decir, que el producto tiene una importancia intermedia para los socios comerciales.

Pareciera que el IB no explica las ventajas que se tienen con Estados Unidos pero los valores son tan altos en el caso de la okra, loroco, melón y chile dulce (ver anexo 16) de cada producto, que se aproximan a los valores totales de las 10 hortalizas en estudio, lo que hace que la formula deje ver solo los valores de las exportaciones totales (10 productos) hacia EU, no obstante los valores de estos productos son positivos no tan significativos, que tratan de sesgarse a una ventaja.

Cuadro 50. IB de El Salvador con EE. UU. para el periodo 1995-2011.

Año	Cebolla		Chile Dulce		Elote		Loroco		Melon		Okra		Papa		Repollo		Sandia		Tomate	
	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.	US$	Kg.
1995			-1.00	-1.00	0.02	0.01	0.02	0.01			0.02	0.01					0.02	0.01		
1997							0.01	0.02		0.01		0.01							-1.00	-1.00
1999						0.03		0.03	-0.01	0.01		0.03	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-0.58	-0.44		
2000							0.03	0.30	-1.00	-1.00	0.03	0.30					-1.00	-1.00	-1.00	-1.00
2001								0.10			0.02	0.12			-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00
2002							0.01	0.03				0.02			-1.00	-1.00	-1.00	-1.00		
2003			0.02	0.03	0.02	0.03	0.02	0.03			0.01	0.01					-1.00	-1.00		
2004	-1.00	-1.00	0.01				-0.02	-0.05	-1.00	-1.00	0.01	0.02						-0.21		
2005			-1.00	-1.00					0.15	0.08	0.13	0.06					-1.00	-1.00		
2006			0.01	0.09			0.01	0.09	-1.00	-1.00		0.08					-1.00	-1.00	-1.00	-1.00
2007	-1.00	-1.00		0.04				0.04	-1.00	-1.00		0.04					-1.00	-1.00	-1.00	-1.00
2008			0.01	0.04				0.04									-1.00	-1.00		
2009	-1.00	-1.00		0.05				0.05									-1.00	-1.00	-1.00	-1.00
2010				0.01				0.01				0.01					-1.00	-1.00		
2011	-1.00	-1.00		0.01				0.01					-1.00	-1.00						

Fuente: Elaboración propia, en base Estadísticas de MAG y DGA 1995-2011 e Indicadores de Comercio Exterior CEPAL.

Nota: - Un dato no disponible en formula; División entre cero en formula; Valores positivos > 0.33; Resultado igual a cero o valor decimal ± que se aproxima a cero.

- No se colocan los años 1996 y 1998 ya que presentan valores en ceros para las 10 hortalizas en estudio.

El índice de Balassa también muestra ventaja en producciones como la cebolla, que toman realce en la canasta de hortalizas en estudio, tanto para Guatemala, Honduras y Nicaragua en los cuales la ventaja de esta hortaliza se establece en los años de CAFTA-DR, también así la papa y el tomate solo para Guatemala, algunas de las otras hortalizas ya mostraban ventajas para El Salvador antes de entrado en vigencia el TLC, tal es el caso del melón y la sandía.

El IB muestra que El Salvador posee debilidades para la distribución de sus producciones a los países socios, ya que algunos de estos requieren más de un producto que otros, debido a las necesidades de vida diferentes de cada país, para la economía de El Salvador este hecho se ve como limitante porque pareciera que cumple cuotas de mercados establecidas, como lo ha demostrado el loroco y la okra (caso EU), esto limita a los productores nacionales a que dirijan su producción a un mercado especifico, a producir solo la hortaliza que se demande y a no ampliar la diversidad de productos con los que podría contar, debido al mercado geográfico que se encuentre más cercano a sus siembras.

3. Repercusiones en los Productores Nacionales con la Implementación del CAFTA-DR.

Este apartado, se refiere a la descripción e interpretación del estudio de campo realizado a productores de las hortalizas en investigación, para cada una de las variantes de las repercusiones ocasionadas a los productores nacionales que se denotan en la encuesta (ver anexo 18).

La investigación de campo realizada directamente a productores de las hortalizas en estudio, cumple con uno de los objetivos de la investigación, tal como es lo referente a la mejora de tecnificación, calidad y la competitividad del rubro hortalizas con los productos seleccionados; se utilizó para ello estadísticas descriptiva para muestras poblacionales finitas, con el fin de determinar la muestra de productores y exportadores a encuestar.

La identificación de los factores que dan cumplimiento a las limitaciones con que cuentan los productores y exportadores de hortalizas se basó en el diamante de desarrollo de Michel Porter, que es un modelo de Competitividad que destaca la importancia de las mejoras continuas como factor clave para la competitividad de una nación, el cual forma parte del nuevo paradigma de competitividad.

Fue el Profesor Michael Porter con su modelo del Diamante de Competitividad; quien planteo que esta se logra a través de la innovación con inclusión de nuevas tecnologías y formas de hacer las cosas.[129]

Según el Diamante competitivo, el papel indirecto del Estado y las condiciones de los factores como el de las industrias relacionadas, estrategias y estructuras de empresas y condiciones de la demanda son los aspectos que determinan la competitividad de un país y su ventaja; en donde, dichos determinantes interactúan entre ellos para lograr el éxito competitivo de una nación.

Dicha teoría servirá de base para un análisis más a fondo de la situación del rubro hortalizas salvadoreño, pero es un método que mide la competitividad en función de factores internos y externos, pero la limitación en la disponibilidad de la información completa crea un impedimento de su cálculo; por lo que dicha teoría se tomará como referencia para un análisis cualitativo en la mayor parte de sus puntos permitiendo encontrar la debilidad del rubro y sus tratamientos para mejorar el posicionamiento y dinamismo en el comercio exterior.

[129]Revista INCAE: Ventaja Competitiva de las Naciones, 1990 pág. 8.

Esta etapa se dividió en tres sub-etapas, que comprendió una investigación a nivel documental, otra estadística y la de campo; en la investigación documental se examinó los enfoques de la teoría económica que se sustentan en los factores antes señalados; la investigación estadística consistió en recolectar datos que permitió obtener los indicadores cuantitativos para precisar el grado de tecnificación, calidad y competitividad del rubro hortalizas de los 10 productos seleccionados a nivel nacional. Para llevar a cabo la investigación de campo se identificaron a los productores de hortalizas de las zonas occidental, central, paracentral y oriental del país.

Los sitios seleccionados con la base de datos del CENTA por ende, la población-universo que se toma como referencia en la prueba estadística, fue determinada por la población atendida en asistencia técnica del CENTA para las 10 hortalizas en estudio (ver anexo 19).

Para el cálculo de la muestra poblacional se utiliza la formula siguiente:[130]

$$n = \frac{\mathrm{Z}^2\mathrm{Npq}}{\mathrm{e}^2(\mathrm{N}-1) + \mathrm{Z}^2\mathrm{pq}}$$

Dónde:

N = tamaño de la población

n = tamaño de la muestra

Z = nivel de confianza

p = probabilidad de éxito

q = probabilidad de fracaso

e = error máximo

Para realizar el cálculo de la muestra se utilizó la población de 3235 productores, distribuidos según cuadro anterior. Se utilizó un 95% de nivel de confianza que corresponde a Z = 1.96 bajo la curva normal, una probabilidad de éxito (p) de 0.05 y de fracaso (q) de 0.95 que representa la variabilidad posible, lo cual significa que el 5% de los encuestados pueden responder de forma afirmativa y el otro 95% en forma negativa, el margen de error (e) utilizado fue de 5%. Sustituyéndose la fórmula se tiene:

[130] Torres, Mariela, G. Salazar, Federico y Paz, Karim, 2002, Tamaño de Muestra para una Investigación de Mercado, Facultad de Ingeniería - Universidad Rafael Landívar, Boletín Electrónico No. 02.
Ver en: www.tec.url.edu.gt/boletin/URL_02_BAS02.pdf

Valores:

N = 3235

n = ¿?

Z = 1.96

p = 5%

q = 95%

e = 5%

$$n = \frac{(1.96)^2 * 3235 * 0.05 * 0.95}{(0.05)^2(3235-1) + (1.96)^2 * 0.05 * 0.95}$$

$$n = \frac{590.30986}{8.085 + 0.182476}$$

$$n = 71.40$$

$$n \simeq 72 \ \ Productores.$$

Según la prueba estadística resulta un total de 72 productores a encuestar, pero el número efectivo de productores encuetados fueron 92, éste incremento se hizo para reforzar un poco la muestra, distribuidas proporcionalmente según el número de productores por hortalizas en estudio. (ver cuadro 51).

Cuadro 51. Distribución Proporcional de Productores a Encuestar por Hortaliza.

Hortaliza	No. De Productor	Proporción	Distribución	Distribución final
Cebolla	110	0.0340031	2	9
Chile Dulce	1,041	0.3217929	23	16
Elote	179	0.0553323	4	9
Loroco	147	0.0454405	3	8
Melón	13	0.0040185	0	5
Okra	0	0.0000000	0	3
Papa	48	0.0148377	1	8
Repollo	195	0.0602782	4	11
Sandia	195	0.0602782	4	7
Tomate	1,307	0.4040185	29	16
Total	**3,235**	**1.0000000**	**72**	**92**

Fuente: Elaboración propia, en base a los resultados estadísticos-muéstrales.

La distribución final estuvo en función de los contactos realizados a productores por medio de las agencias de atención a agricultores del CENTA detallado en el cuadro siguiente.

Cuadro 52. Distribución del número de Productores.

Zona	Sitios	No de Productores
Occidental	Cara Sucia	1
Central	Chalatenango	1
	La Libertad	1
	Las Pilas	16
Paracentral	Santa Cruz Porrillo	11
Oriental	Chinameca	15
	Jiquilisco	15
	Jucuarán	2
	Santa Elena	30
Total:		**92**

Fuente: Elaboración propia, en base a estudio de campo.

Los resultados presentados en cada una de las encuestas responden a las limitaciones de tecnificación, calidad y competitividad interna y externa que determina el objetivo en estudio para esta prueba de campo.

3.1. Cambios en la Tecnificación.

En este apartado, interesa conocer a cerca de los cambios que han sufrido los productores nacionales en tecnificación, calidad y competitividad interna y externa con la entrada en vigencia del CAFTA-DR, y si éste ha beneficiado de forma indirecta o directa al sector.

Los cambios ocasionados en la forma de producir y la diversificación de los productos serán reflejados en los cambios que han tenido los procesos productivos, es decir, en el trabajo de campo, el uso de las nuevas tecnologías (herramientas, técnicas e insumos) expresaran esos cambios que han sufrido los productores nacionales (en producción de hortalizas) con la implementación del CAFTA-DR.

La mayor cantidad de productores de los encuestados diversifican su producción de hortalizas, no solo con las susceptibles de este estudio, si no otras que pertenecen al amplio rubro hortícola, en el cuadro 53, se encuentran los productores (35 de los 92 encuestados) que cultivan otras hortalizas que no

forman parte del estudio. Los productores de tomates y chile dulce son la cantidad más alta de productores que deciden producir otras hortalizas, dado que las zonas de cultivo de estos son más propicias para la diversificación que en el caso de otros productores como los de cebolla y loroco, zonas montañosas y costeras, Chinameca y Santa Cruz Porrillo respectivamente (ver anexo 20).

Cuadro 53. Cantidad de productores que cultivan otras hortalizas según producto y género.

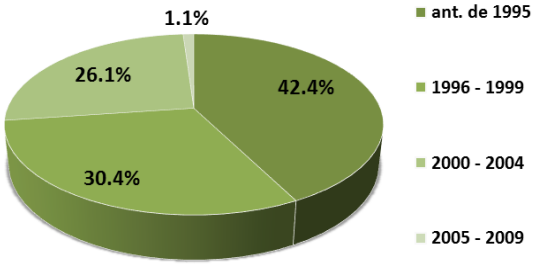
Hortaliza	Hombre	Mujer	Total general
Cebolla	0	0	**0**
Chile Dulce	7	1	**8**
Elote Dulce	3	0	**3**
Loroco	0	0	**0**
Melón	1	0	**1**
Papa	4	0	**4**
Repollo	5	0	**5**
Sandía	5	0	**5**
Tomate	8	1	**9**
Total general	**33**	**2**	**35**

Fuente: Elaboración propia en base a estudio de campo.

El cuadro 54, expresa los años desde que los productores encuestados cultivan hortalizas, la mayor proporción de estos se encuentran en los años anteriores a 1995 con un total de 39 productores activos hasta la fecha, la menor proporción de estos se encuentran en los años en que entra en vigencia el CAFTA-DR, por la especulación en riesgo de perder las cosechas o no poder competir con el mercado internacional, y por el poco apoyo crediticio que tiene el rubro, ya que este, es orientado a otros rubros de bienes más demandados esto se demostrará en el acápite de fuentes de financiamiento.

Cuadro 54. Año de inicio de actividad productiva de hortalizas seleccionadas.

Años	Frecuencia	Valor %
ant. de 1995	39	42.4
1996 - 1999	28	30.4
2000 - 2004	24	26.1
2005 - 2009	1	1.1
Total general	**92**	**100.0**



Fuente: Elaboración propia en base a estudio de campo

En el cuadro 55, se denota la cantidad de productores que siembran un número determinado de manzanas para cada hortaliza en estudio, la mayor cantidad de productores siembran ente 1 a 2 manzanas para el caso del chile dulce y tomate que representan 56.5% del total de productores, en razón de personalizar sus siembras para reducir las infecciones de los productos por las plagas y el cambio de clima, a una mayor cantidad sembrada aumentarían sus costos y prevén que las perdidas serían mayores según lo expresado por los productores.

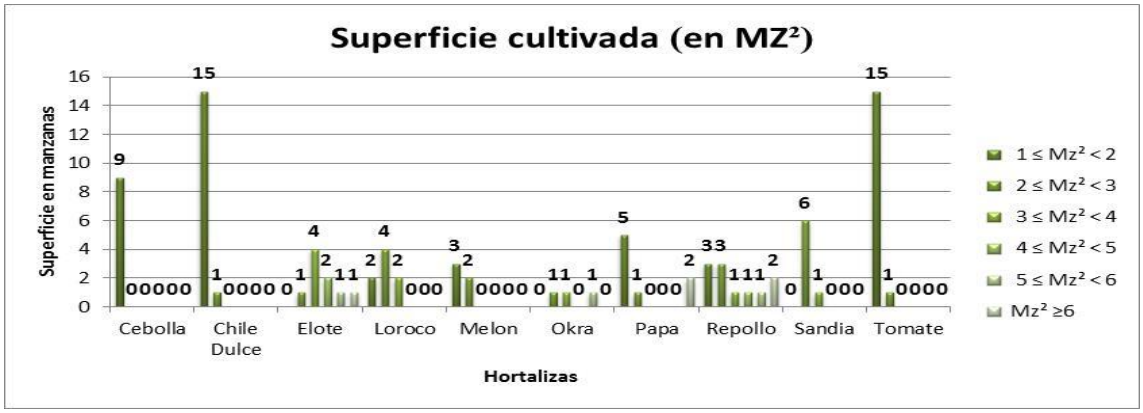
Hay productores que toman el riesgo de mayores costos y amplían las superficies de siembra, esto se debe a la demanda que tienen estos productos, tal es el caso de los productores de repollo y papa en Las Pilas, Chalatenango, los cuales cuentan con extensiones de hasta 30 manzanas cuadradas, cabe destacar que estos productores, solo representan un 5.4% del total de encuestados.

Cuadro 55. Cantidad de Productores por Superficie Sembrada (Mz^2) Según Tipo de Hortaliza.

Manzanas	$1 \leq Mz^2 < 2$	$2 \leq Mz^2 < 3$	$3 \leq Mz^2 < 4$	$4 \leq Mz^2 < 5$	$5 \leq Mz^2 < 6$	$Mz^2 \geq 6$
Cebolla	9	0	0	0	0	0
Chile Dulce	15	1	0	0	0	0
Elote Dulce	0	1	4	2	1	1
Loroco	2	4	2	0	0	0
Melón	3	2	0	0	0	0
Okra	0	1	1	0	1	0
Papa	5	1	0	0	0	2
Repollo	3	3	1	1	1	2
Sandia	0	6	1	0	0	0
Tomate	15	1	0	0	0	0
Frecuencia	**52**	**20**	**9**	**3**	**3**	**5**
porcentaje de productores según rango de siembra	**56.5%**	**21.7%**	**9.8%**	**3.3%**	**3.3%**	**5.4%**

Fuente: Elaboración propia en base a estudio de campo.

Gráfico 19. Cantidad de productores por superficie sembrada (Mz²) según tipo de hortaliza.



Fuente: Elaboración propia en base a estudio de campo.

En una proporción intermedia de siembra según los rangos expresados se encuentra el elote dulce, con productores que siembran desde 3 Mz² hasta más de 6 Mz² (ver rangos de siembra), según encuestas, estos productores siembran más de las manzanas expresadas en el cuadro anterior, con la diferencia que la otra proporción de manzanas es dirigida al otro rubro, cultivo de maíz.

En el cuadro 56 se muestra para cada hortaliza, las cantidades cosechadas por manzana cultivada expresadas en kilogramo.

Para la cebolla, la mayor parte de los productores cosechan entre 28,266 kgs y 33,333kgs por manzana, aprovechado la explotación de la tierra y son los que tienen un mayor rendimiento por manzana sembrada, lo que quiere decir que buena parte de los productores están usando una tecnología que les permite una buena producción de hortalizas; una menor proporción se ubica en el rango de 13,067 y 18,133 y los que se ubican en los rangos bajos de producción en kilogramo por manzana sembrada solo es un productor, lo que indica que cosecha con tecnología no apropiada que no le genera un buen rendimiento del cultivo.

Para la producción de chile dulce la mayor parte de productores, el volumen de su producción se encuentra entre los 9,100 y 18,809 kgs y solo 2 productores obtienen un mayor rendimiento (Ver rango 5). Es importante para el caso del chile dulce la notable diferencia del rendimiento de la producción por manzana entre unos productores y otros, ya que hay productores que se ubica en rangos altos, mientras que la mayoría se ubican en el primer rango. La respuesta es porque hay una gran diferencia en el uso de tecnología entre los productores. Los que obtienen su volumen de producción en el primer rango es porque su forma de cultivo se genera bajo una modalidad tradicional, al aire libre; mientras que los que

obtiene una mayor producción lo hacen bajo la modalidad de “casas mallas” que es una forma de evitar o disminuir problemas comunes que afectan los cultivos como las plagas, sequias (por el sistema de riego con los que disponen) y vientos, por lo que la producción es mayor aunque el costo de producción se eleva mucho más que sembrar de una forma tradicional.

Nótese que para el caso del elote dulce, el loroco, el melón, okra y tomate, una mayor proporción de productores se concentran en los rangos de cosechas más bajos, lo que muestra que tienen similar tipo de tecnología entre los productores del mismo tipo de hortaliza, por otro lado los productores restantes que son minoría, obtienen cosechas con mayor productividad.

En el cultivo de papa, la mayor proporción de productores se ubican en un rango intermedio (22,500. kg y 25,000 kg), al igual que en el caso de la sandía (21,346 kg – 27,461 kg), que serían los productores que han implementado mejoras en su forma de producir.

Para el repollo la obtención de su cosecha puede ser muy variada ya que esta tiene la mayor parte de los productores en los rangos 1, 3 y 5, mostrando que hay una marcada diferencia en la forma de producir entre productores de repollo. Es importante mencionar que los cinco productores que se ubican en los últimos rangos de volumen de producción son aquellos que por una mayor cantidad del factor tierra están aprovechando economías de escala.

En la mayor parte de las actividades en los procesos productivos, se utilizan insumos y herramientas manuales, en la siembra, mantenimiento y cosecha de las hortalizas; la totalidad de los productores encuestados utilizan herramientas manuales, es decir que en valores porcentuales tenemos la totalidad de representatividad.

Estas herramientas manuales forman parte importante en la tecnificación que han sufrido tanto los productos como los procesos productivos, son cambios de como producir y de qué forma podrían logar producciones con mayor rendimiento por manzanas sembradas.

Cuadro 56. Número de productores por rango de producción en kilogramos de las hortalizas en estudio. (Por Mz²)

Producción en kilogramos por una manzana sembrada									
CEBOLLA		CHILE DULCE		ELOTE		LOROCO		MELON	
Kilogramos	Productores	Kilogramos	Productores	Kilogramos	Productores	Kilogramos	Productores	Kilogramos	Productores
8,000.00 - 13,066.59	1	9,100.00 - 18,809.39	7	12,000.00 - 13,727.99	4	374.00 - 516.99	4	4,800.00 - 4,838.39	4
13,066.60 - 18,133.19	3	18,809.40 - 28,518.79	5	13,728.00 - 15,455.99	1	517.00 - 659.99	1	4,838.40 - 4,876.79	0
18,133.20 - 23,199.79	0	28,518.80 - 38,228.19	2	15,456.00 - 17,183.99	3	660.00 - 802.99	1	4,876.80 - 4,915.19	0
23,199.80 - 28,266.39	1	38,228.20 - 47,937.59	0	17,184.00 - 18,911.99	0	803.00 - 945.99	1	4,915.20 - 4,953.59	0
28,266.40 - 33,333.00	4	47,937.60 - 57,647.00	2	18,912.00 - 20,640.00	1	946.00 - 1089.00	1	4,953.60 - 4,992.00	1
OKRA		PAPA		REPOLLO		SANDIA		TOMATE	
Kilogramos	Productores	Kilogramos	Productores	Kilogramos	Productores	Kilogramos	Productores	Kilogramos	Productores
6,720.00 - 7,055.99	2	17,500.00 - 19,999.99	2	16,000.00 - 27,199.99	3	9,117.00 - 15,231.59	1	3,846.00 - 17,676.79	12
7,056.00 - 7,391.99	0	20,000.00 - 22,499.99	0	27,200.00 - 38,399.99	0	15,231.60 - 21,346.19	0	17,676.80 - 31,507.59	2
7,392.00 - 7,727.99	0	22,500.00 - 24,999.99	5	38,400.00 - 49,599.99	3	21,346.20 - 27,460.79	3	31,507.60 - 45,338.39	1
7,728.00 - 8,063.99	0	25,000.00 - 27,499.99	0	49,600.00 - 60,799.99	2	27,460.80 - 33,575.39	2	45,338.40 - 59,169.19	0
8,064.00 - 8,400.00	1	27,500.00 - 30,000.00	1	60,800.00 - 72,000.00	3	33,575.40 - 39,690.00	1	59,169.20 - 73,000.00	1

Fuente: Elaboración propia en base a estudio de campo.

El cuadro 57, muestra la cantidad de productores que utilizan un tipo de herramienta manual para cada hortaliza sembrada, en la mayor parte de los casos de siembra se utilizan azadón y cuma para la limpia y preparación de tierras, por otra parte hay hortalizas que utilizan un tipo de herramienta especifica como lo es la barra para la siembra de cebolla en la perforación de la tierra, el rastrilló para la limpieza de la zona de cultivo de la cebolla, en el caso del tomate, chile dulce y okra se utiliza la tijera de podar para la limpieza de la mata.

La variación de herramientas y la forma como se use para cada hortaliza, dignifica el grado de tecnificación que posee cada productor o el grado de calidad que se requiera administrar a cada hortaliza, esto se entenderá de mejor manera en los siguientes acápites como uso de la tecnología, que es parte de la tecnificación.

Cuadro 57. Herramientas utilizadas por productores en el cultivo de hortalizas.

Herramientas / Hortalizas	Azadón	Cuma	Pala	Arado	Piocha	Pala Dúplex	Huisute	Machete	Bomba Mochila	Tijera de Podar	Rastrillo	Barra
Cebolla	9	2	6	2	4	0	1	1	0	0	6	8
Chile Dulce	13	12	7	3	3	8	1	3	1	3	0	0
Elote	4	7	3	5	2	0	1	4	0	0	0	0
Loroco	8	8	8	0	0	8	0	7	4	0	0	0
Melón	3	5	0	0	1	0	5	0	0	0	0	0
Okra	0	0	0	0	0	3	0	0	0	3	0	0
Papa	8	0	0	1	0	0	1	3	4	0	0	0
Repollo	11	2	1	1	0	1	4	3	3	0	0	0
Sandia	6	7	2	0	6	0	1	0	1	0	0	0
Tomate	14	11	5	5	1	8	1	4	2	2	0	0
TOTAL Frecuencia	**76**	**54**	**32**	**17**	**17**	**28**	**15**	**25**	**15**	**8**	**6**	**8**

Fuente: Elaboración propia en base a estudio de campo

Los productores en los procesos productivos antes y durante la cosecha pueden tener una serie de problemas que afectan la producción, así como aumentar sus costos de producción, en el cuadro 58, se muestra una serie de problemas que a consideración de los productores son las que más afectan sus cultivos, para este caso en particular un productor pudo dar más de una respuesta.

Cuadro 58. Problemas al momento de la producción de las hortalizas.

Problemas	Frecuencia
Plagas	81
Clima	39
Económicos	14
Costos altos	6
Financiamiento	4
Pérdidas económicas	1

Fuente: Elaboración propia en base a estudio de campo.

La mayor afectación para los productores (81 productores) son las plagas de todo tipo, tanto insectos, hongos entre otros, esto ocasiona que pueda haber una pérdida de la siembra si no se trata a tiempo. Seis de los productores expresan que han tenido un incremento en sus costos, al obtener insumos más caros, y esto los pone en desventaja para poder competir en el comercio exterior.

Cuatro de los productores expresan que el financiamiento es un problema, ya que deberían obtener mayores rendimientos por manzana sembrada para reponer lo prestado y el interés que dicho financiamiento genera; por otro lado solo un productor expresa que por las pérdidas económicas que resultan de la venta de la cosecha, lo desincentiva para aumentar la superficie cultivada.

El clima representa para 39 productores un factor que afecta los cultivos, pero que es un riesgo a tomar ya que la mayor parte de los productores siembran en época de invierno y este es un factor que no se puede prever por sus cambios bruscos, como lluvias o vientos intensos que pueden afectar negativamente el cultivo. El resto de productores expresó que en ocasiones no es una afectación, desde el punto de vista que si hay un clima favorable para el cultivo sus costos disminuyen porque se reduce la utilización de tecnologías, como los sistemas de riego.

Los cambios en la tecnificación se ven reflejados en la forma como los productores han empleado los tiempos climáticos que mejor le favorezcan para la siembra, y han utilizado diversas formas de cómo enfrentar las plagas tanto a nivel de insumos utilizados así como de tipo y cantidad de cultivo de las zonas donde se siembre, la mayor de las afectaciones que se mostraron anteriormente no han sido permanentes para todos los años que dichos productores tienen de producir.

El cambio en la tecnificación desde el punto de vista de Porter se aborda con el determinante de condiciones de los factores del Diamante de Competitividad; los recursos humanos, físicos y del conocimiento juegan un papel importante para los productores nacionales ya que cuentan recursos humano en todas las fases de la cadena productiva de las hortalizas, con mano de obra barata ya que se encuentra en el sector agrícola donde los costos en personal son mínimos; mostrando desventajas competitivas en recursos del conocimiento ya que cuentan con conocimientos de siembra, mantenimiento y cosecha de forma empírica y no científica y tecnificada; también ocurre lo mismo con recursos físicos ya que la expansión geográfica de El Salvador es limitada comparada a los socios comerciales que se dedican al cultivo de hortalizas y como se ha denotado la superficie sembradas son mínimas y con mayor porcentaje de productores dedicadas a estas áreas pequeñas.

3.2. Implementación de medidas sanitarias y fitosanitarias.

Este apartado está referido a conocer si los productores nacionales están preparados o capacitados con las medidas de calidad necesarios o mínimas como se expresa en el Acuerdo Sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (Acuerdo MSF) de la OMC, para poder competir con mercados internacionales.

Si los productores cumplen con las medidas sanitarias y fitosanitarias, va a depender en gran parte a que canales de distribución dirigen sus productos, por lo que es necesario conocer quiénes son los clientes que tienen los productores encuestados (algunos productores dieron más de una respuesta), el cuadro 59, refleja que la mayor parte de los productores encuestados venden sus productos a los mayoristas (38 encuestados), pequeños mercados municipales (31 encuestados) y detallistas (26 encuestados) y que solo una pequeña parte vende a aquellos canales de comercialización que exigen productos de calidad, como tiendas de consumo nacional, exportadores e instituciones nacionales. De los productores encuestados, 23 no utilizan ningún canal de comercialización sino que la venta la hacen de forma directa al consumidor final.

El hecho de que los productores no dirijan su producto a intermediarios exigentes, hace que se acomoden a no mejorar la calidad del producto con la implementación de las medidas sanitarias y fitosanitarias o también puede ser el resultado de que no hay motivación o alicientes/incentivos que puedan exigir a los productores mejorar sus producciones y expandir su mercado por medio de otros canales de comercialización a los que habitualmente venden.

Cuadro 59. Canales de comercialización a quienes los productores nacionales venden sus productos.

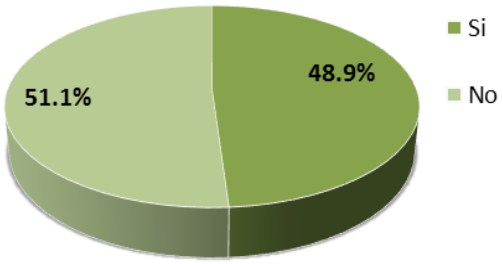
Canales de Comercialización	Frecuencia
Mayorista	38
Pequeños mercados municipales	31
Supermercados	0
Detallistas	26
Tiendas de consumo nacional	3
Exportadores	7
Instituciones nacionales	5

Fuente: Elaboración propia en base a estudio de campo

El cuadro 60, muestra la cantidad de productores que conocen sobre normas sanitarias y fitosanitarias que son necesarias para mejor calidad de los productos, 45 de ellos respondieron favorablemente que representa 48.9% del total, pero el 51.1% desconoce lo referente a normas de calidad, mostrando la debilidad en conocimiento que tiene el grupo de productores encuestados.

Cuadro 60. Percepción de productores que conoce de las normas o MSF.

Conoce las MSF	Frecuencia
Si	45
No	47
Total	92

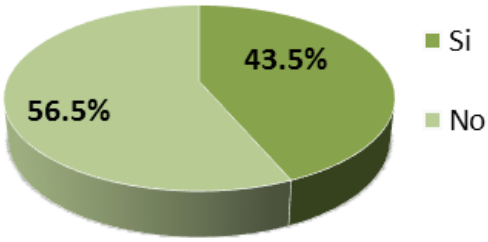


Fuente: Elaboración propia en base a estudio de campo

En algunos casos los productores desconocen de las instituciones encargadas de brindar ayuda técnica y de velar por que se cumplan las MSF, esto afecta de forma directa, ya que ellos desconocen cuáles son los requisitos mínimos para poder mejorar la calidad de sus producciones, el cuadro 61, presenta la percepción que tienen los productores nacionales sobre instituciones encargadas de velar por las normas o MSF, 40 de ellos expresan conocer dichas instituciones que representa 43.5% del total encuestado y un 56.5% expresa desconocer cuales son estas instituciones.

Cuadro 61. Conocimiento de las instituciones encargadas por velar por las normas o MSF.

Respuesta	Frecuencia
Si	40
No	52
Total	92



Fuente: Elaboración propia en base a estudio de campo

Por otra parte los productores que han logrado alcanzar beneficios mejorando la calidad de sus productos y que cuentan con certificados de calidad que acrediten que sus productos están actos o que

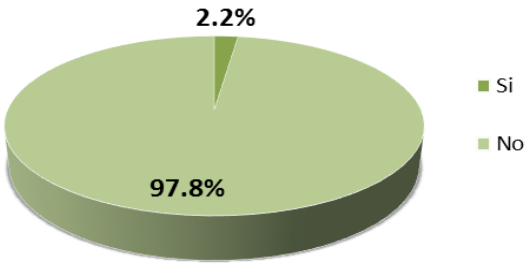
cuentan con la normativa mínimas que solicita el acuerdo de las OMC como requisitos de MSF en el CAFTA-DR son pocos.

Lo antes mencionado se puede verificar en el cuadro 62, el cual muestra que solo 2 productores cuentan con certificados de calidad del MAG, que representa un 2.2% del total, dichos productores muestran una marcada ventaja para ampliar su mercado de venta sobre el 97.8% restante de los productores.

Con referencia al cuadro 61, de los productores que conocen las instituciones encargadas por velar por las normas o MSF, 39 de ellos han recibido asistencia técnica sobre normas o MSF (ver cuadro 63) que representa 42.4% del total de productores encuestados y un 57.6% contesto de forma no favorable.

Cuadro 62. Número de productores que cuentan con certificado de calidad del MAG.

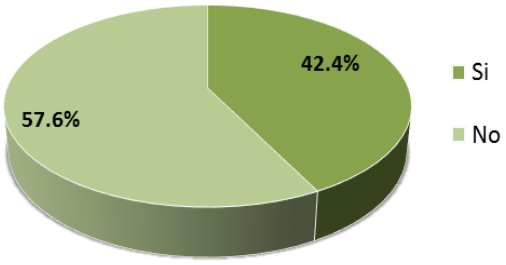
Certificado de calidad	Frecuencia
Si	2
No	90
Total	92



Fuente: Elaboración propia en base a estudio de campo.

Cuadro 63. Asistencia técnica sobre normas sanitarias y fitosanitarias.

Asistencia técnica	Frecuencia
Si	39
No	53
Total	92



Fuente: Elaboración propia en base a estudio de campo.

Con referencia al cuadro 63, los 39 productores que reciben asistencia técnica (42.4%) la reciben de diferentes instituciones o programas que brindan información específica por cada hortaliza en estudio,

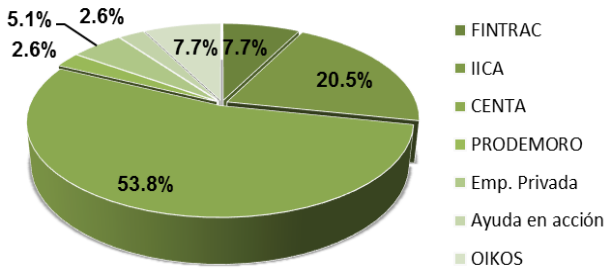
21 de estos productores reciben asistencia técnica por parte del MAG-CENTA (ver cuadro 64), que representan 53.8% del total, sin contar con un asocio privado, las instituciones restantes es un asocio público-privado con el MAG, que representan un 46.2% del total.

Los productores nacionales registrados con el MAG-CENTA, reciben asistencia técnica desde la siembra hasta la cosecha de la producción, es decir en todo el proceso productivo, algunos productores responden de forma favorable ante este apoyo, pero no es suficiente desde el punto de vista como se aplica la ayuda, ya que, es una canalización de ayuda hacia el aumento de los rendimientos de producción de forma interna sin mira al mercado exterior, por la falta de bases económicas que impulsen a los productores al riesgo de expandir su mercado de venta.

La no adecuada canalización de la ayuda brindada y el apego a producciones tradicionales hacen que los productores nacionales se enfrasquen en la misma forma de cómo producir y en la misma calidad que han impreso a sus producciones por años, sin ver como necesario el atender las necesidades de calidad que exige el comercio exterior.

Cuadro 64. Instituciones que brindan asistencia técnica sobre MSF a productores de hortalizas.

Institución	Frecuencia
FINTRAC	3
IICA	8
CENTA	21
PRODEMORO	1
Emp. Privada	2
Ayuda en acción	1
OIKOS	3
Total	**39**



Fuente: Elaboración propia en base a estudio de campo

El enfoque de Porter sobre condiciones de los factores productivos, muestra el punto clave que tienen los recursos físicos en accesibilidad y calidad para hacer frente a mercados fuertes, que poseen recursos necesarios para mejorar las condiciones de accesibilidad y calidad de sus producciones, los productores salvadoreños muestran claras desventajas, ya que, como se ha descrito, éstos no cuentan con producciones que cumplen con estándares mínimos de higiene que exigen los tratados comerciales, carecen de fuentes logísticas que desplacen las producciones con mayor facilidad y no poseen los conocimientos necesarios en mejoras técnicas de calidad y al no estar debidamente certificados dificulta aún más la introducción de sus producciones a nuevos mercados.

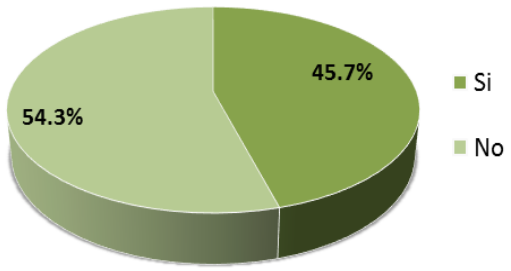
Son pocos productores los que cuentan con los instrumentos fitosanitarios requeridos y que a su vez les permite tener ventaja competitiva frente a los demás productores nacionales y extranjeros, por lo que son poco representativos en la competitividad global que presentan el conjunto de hortalizas en estudio frente a los mercados de los socios del CAFTA-DR.

3.3. Modificación en la Estructura Productiva.

Según los datos reflejados en el estudio a los productores (Ver cuadro 65), para conocer si implementan nuevas técnicas de producción a partir del 2006 referente a el CAFTA-DR, se observa que el 45.7% de los productores han cambiado dichas técnicas exactamente después de esa fecha, en cambio el resto sigue utilizando las mismas técnicas desde el inicio, en donde existe un pequeño margen de diferencia entre las dos situaciones.

Cuadro 65. Implementación de nuevas técnicas de producción con la entrada en vigencia del CAFTA-DR.

Nuevas técnicas de producción	Frecuencia
Si	42
No	50
Total	92



Fuente: Elaboración propia en base a estudio de campo

Por ello puede inferirse que al menos un poco más del 45% de los productores modificaron sus técnicas de producción en dichas hortalizas gracias a la necesidad de poder hacerle frente a la competencia de las hortalizas extranjeras por la implementación del CAFTA – DR así como la necesidad de mejores formas de poder producir de manera más productiva.

Podemos observar que se cumple lo que menciona Porter sobre las condiciones de la demanda en donde la exigencia de los consumidores presionan a crear mejoras en los productos, esta reacción conlleva a cambios en la forma de producir, lo cual influye en otro determinante, la condición de los factores, en donde el uso de ellos y la creación de nuevos, pueden generan más oportunidades para poder competir tanto en el ámbito interno así como el externo pero, esto puede llevar a cambios también

en los costos e ingresos de los productores ya sea en beneficio o no, porque al mismo tiempo sus competidores también están cambiando constantemente.

En el cuadro 66, se observan los costos por rangos para cada hortaliza por cosecha en el año para una manzana sembrada y su distribución por cantidad de productores en donde se obtuvieron los siguientes resultados para cada hortaliza:

En primer lugar el caso de okra sus costos en sus casos son diversos entre los productores y oscila entre los $3,360 a los $3,500 dólares a una cosecha en el año; en el caso de la cebolla a una cosecha en el año la mayoría se concentra en el segundo rango, donde mencionan que sus costos pueden oscilar entre $1,160 a $1,620 también entre los 2 últimos rangos en donde por mayor uso de insumos, gastos adicionales permite llegar a esos niveles de costos para el caso de chile dulce en el primer rango con una frecuencia de 8 productores en donde la mayoría presenta los menores costos por manzana a 2 cosechas en el año esto a razón de que producen con una mayor distancia entre ramadas; se observa en el último rango la cantidad de 4 productores que utilizan menores distancias pero a su vez presentan mayores costos por calidad del suelo y protección contra plagas; para el caso de elote dulce la concentración de productores se encuentra en el 3º y 4º rango en cantidad igual, el loroco su mayoría entre los $2,800 y $3,600 para 4 cosechas en el año; los productores de melón casi el total de ellos entre los $1,000 y $1,200.

En el caso de la papa entre el primer y segundo rango se encuentra la mayoría para una cosecha; en el de repollo su distribución es muy equitativa pero el primer rango arroja la mayoría con $1,280 a $1,424 en dos cosechas al año, la sandía con dos cosechas anuales su concentración está en el primer rango y por último el caso del tomate su mayoría de productores se encuentran en el primer rango siendo costos no mayores a los $2,043, siguiéndole el segundo rango con menos de $2,930, esto dependerá de los gastos que tengan que incurrir por plagas entre otros; ya que su cosecha es vulnerable fácilmente de plagas.

Puede observarse que la hortaliza que presenta un comportamiento a tener los menores costos es el elote dulce en 3 cosechas anuales; pero por diversas razones pueden darse un alza; en cambio el tomate tiene un costo más o menos moderado y a la vez se observa que su primeros rangos son constantes y que también es una de las hortalizas más populares por su concentración de productores siguiéndole con características similares el chile dulce, aunque este en comparación con los demás, presenta los mayores costos .

Cabe mencionar también el caso en que los costos puedan ser mayores para algunos es porque no todos son propietarios de las tierras en donde cultivan; el pago de alquileres y accesos a créditos eleva sus costos, donde los altos precios de fertilizantes y otros insumos químicos para el control de plagas y enfermedades son un factor negativo para dichos cultivos, ya que para contrarrestarlas, el productor requiere de mayores recursos para la compra de insumos para evitar la propagación.

Por otra parte también el uso óptimo de la parcela, la calidad del suelo y la localización puede conllevar a recurrir a más recursos, ya que estos pueden afectar también a los costos variables de los productores lo cual afecta en sus costos en cada cosecha.

Según el estudio el 67.4 % de los productores consideran que sus costos han tenido un alza en los últimos 10 años como puede observarse en el cuadro 67 en donde mencionaron que se ve más reflejado en los insumos para la siembra, pesticidas, abonos, entre otros, en cambio el 32.6% percibe que sus costos no aumentaron y si lo hicieron no son muy significativos.

Por otro lado en el cuadro 68, se presenta cómo se distribuye ese incremento de manera porcentual; donde el 32.6% mencionan que el porcentaje de costos se mantiene igual; pero un 29.4% de productores afirman que sus costos aumentaron del 1% al 20%. El 21.7% de los productores expresan que su aumento en costos oscilan entre 21% a 40%, muy contrario a lo que implicaba un abaratamiento de bienes según al implementarse el CAFTA–DR donde la mayoría de productores no lo perciben así.

En el estudio se verificó que sí existe diversificación en la producción de hortalizas, es decir, producen otras hortalizas aparte de la evaluada, gracias a las diversas necesidades de sus consumidores quienes demandan bienes del exterior que pueden cultivarse en el país.

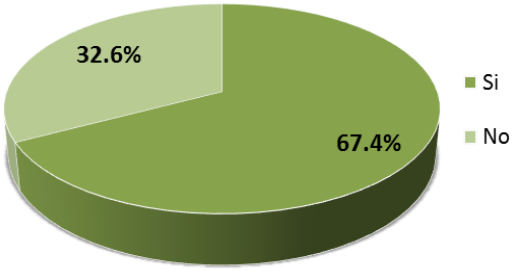
Cuadro 66. Frecuencias de Costos por una manzana sembrada para cada Hortaliza.

Costos por una manzana sembrada en dolares									
Cebolla (una cosecha)		Chile dulce(2 cosechas)		Elote dulce(3 cosechas)		Loroco(4 cosechas)		Melon(una cosecha)	
costo en $	Productores	costo en $	Productores	costo en $	Productores	costo en $	Productores	costo en $	Productores
700.00 - 1,159.99	1	2,307.69 - 3,493.26	8	550.00 - 689.99	2	2,000.00 - 2,799.99	2	1,000.00 - 1,119.99	4
1,160.00 - 1,619.99	3	3,493.27 - 4,678.84	1	690.00 - 829.99	0	2,800.00 - 3,599.99	4	1,120.00 - 1,239.99	0
1,620.00 - 2,079.99	1	4,678.85 - 5,864.42	1	830.00 - 969.99	3	3,600.00 - 4,399.99	0	1,240.00 - 1,359.99	0
2,080.00 - 2,539.99	2	5,864.43 - 7,050.00	2	970.00 - 1,109.00	3	4,400.00 - 5,199.99	1	1,360.00 - 1,479.99	0
2,540.00 - 3,000.00	2	7,050.01 - 8,235.59	4	1,110.00 - 1,250.00	1	5,200.00 - 6,000.00	1	1,480.00 - 1,600.00	1
Okra(una cosecha)		Papa(una cosecha)		Repollo(2 cosechas)		Sandia (2 cosechas)		Tomate(una cosecha)	
costo en $	Productores	costo en $	Productores	costo en $	Productores	costo en $	Productores	costo en $	Productores
3,360.00 - 3,387.99	1	2,500.00 - 3,199.99	3	1.200.00 - 1.659.99	4	1,280.00 - 1,423.99	4	1,153.85 - 2,043.07	7
3,388.00 - 3,415.99	1	3,200.00 - 3,899.99	3	1.660.00 - 2.119.99	2	1,424.00 - 1,567.99	0	2,043.08 - 2,932.30	4
3,416.00 - 3,443.99	0	3,900.00 - 4,559.99	0	2.120.00 - 2.579.99	2	1,568.00 - 1,711.99	1	2,932.31 - 3,821.53	1
3,444.00 - 3,471.99	0	4,600.00 - 5,299.99	1	2.580.00 - 3.039.99	2	1,712.00 - 1,855.99	1	3,821.54 - 4,710.76	1
3,472.00 - 3,500.00	1	5,300.00 - 6,000.00	1	3.040.00 - 3.500.00	1	1,856.00 - 2,000.00	1	4,710.77 - 5,600.00	3

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta

Cuadro 67. Percepción de los productores sobre el aumento de sus costos en los últimos 10 años.

Aumento de costos	Frecuencia
Si	62
No	30
Total	92

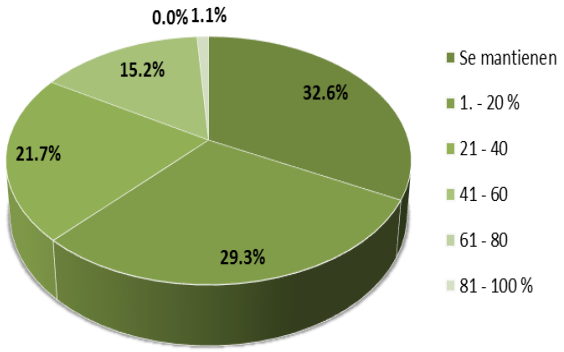


Fuente: Elaboración propia en base a estudio de campo

En el cuadro 69, se presenta los niveles de ingresos de los productores según cosechas anuales, estos datos expresados en rangos.

Cuadro 68. Aumento del costo de producción de hortalizas en los últimos 10 años.

Aumento de costos en porcentaje	Frecuencia
Se mantienen	30
01´- 20	27
21 - 40	20
41 - 60	14
61 - 80	0
81 - 100	1
Total	92



Fuente: Elaboración propia en base a estudio de campo

En el caso de la cebolla se observa que puede obtenerse ingresos muy variados entre los $2,000 – $7,200 en donde la mayoría se concentran en los 3 primeros rangos como muestra el cuadro; en el caso de chile dulce la mayoría de productores se encuentran ubicados entre los ingresos del tercer rango $13,856- $16,885 para dos cosechas; el loroco para 4 cosechas la mayoría de productores se ubican en los 2 primeros rangos de sus ingresos entre los $3,840 a los $5,744; el melón entre los ingresos de $2,000 a los $2,200 se concentran los productores; el caso de la okra en el primer rango con su mayoría de productores.

En el caso de la papa su concentración de productores se encuentra en el primer rango con ingresos de $4,000 a $4,600. Para el repollo sus niveles de ingresos son muy variados en dos cosechas en el año pueden ser desde los $2,200 a los $6,000 aproximadamente una explicación seria por las circunstancias en el cultivo y la productividad que este le genere, en el caso de la sandía su concentración se ubica en el cuarto rango $3,752 - $4,043 y por último el tomate con 8 productores en el segundo rango con $3,606 a $4,905; todos los ingresos se basan alrededor de los precios promedios presentados en el cuadro 70 según cada hortaliza respectivamente.

Cuadro 69. Rango de ingreso anual para cada hortaliza cosechada.

Ingresos por una manzana sembrada en dolares									
Cebolla (una cosecha)		Chile dulce(2 cosechas)		Elote dulce(3 cosechas)		Loroco(4 cosechas)		Melon(una cosecha)	
Ingresos en $	Productores	Ingresos en $	Productores	Ingresos en $	Productores	Ingresos en $	Productores	Ingresos en $	Productores
2,000.00 - 3,039.99	2	7,800.00 - 10,828.23	2	3,800.00 - 4,347.19	4	3,840.00 - 4,791.99	3	1,800.00 - 1,999.99	1
3,040.00 - 4,079.99	1	10,828.24 - 13,856.46	0	4,347.20 - 4,894.39	1	4,792.00 - 5,743.99	2	2,000.00 - 2,199.99	3
4,080.00 - 5,119.99	2	13,856.47 - 16,884.70	8	4,894.40 - 5,441.59	3	5,744.00 - 6,695.99	1	2,200.00 - 2,399.99	0
5,120.00 - 6,159.99	0	16,884.71 - 19,912.93	3	5,441.60 - 5988.79	0	6,696.00 - 7,647.99	0	2,400.00 - 2,599.99	0
6,160.00 - 7,200.00	3	19,912.94 - 22,941.18	3	5,988.80 - 6,536.00	1	7,648.00 - 8,600.00	2	2,600.00 - 2,800.00	1
Okra(una cosecha)		Papa(una cosecha)		Repollo(2 cosechas)		Sandia (2 cosechas)		Tomate(una cosecha)	
Ingresos en $	Productores	Ingresos en $	Productores	Ingresos en $	Productores	Ingresos en $	Productores	Ingresos en $	Productores
7,200.00-7,559.99	2	4,000.00 - 4,599.99	4	2,200.00 - 2,959.99	3	2,880.00 - 3,170.65	1	2,307.69 - 3,606.14	2
7,560.00-7,919.99	0	4,600.00 - 5,199.99	1	2,960.00 - 3,719.99	1	3,170.66 - 3,461.32	0	3,606.15 4,904.60	8
7,920.00-8,279.99	0	5,200.00 - 5,799.99	1	3,720.00 - 4,479.99	1	3,461.33 - 3,751.98	1	4,904.61-6,203.06	1
8,280.00-8,639.99	0	5,800.00 - 6,399.99	0	4,480.00 - 5,239.99	3	3,751.99 - 4,042.65	4	6,203.07-7,501.53	2
8,640.00-9,000.00	1	6,400.00 - 7,000.00	2	5,240.00 - 6,000.00	3	4,042.66 - 4,333.33	1	7,501.54-8,800.00	3

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta según año 2011.

Cuadro 70. Precios promedios de referencia para cada hortaliza.

Precios promedios de referencias		
Hortaliza	Precio	unidad de medida
Cebolla	$0.04	unidad
Tomate	$10.07	caja
Repollo	$0.40	unidad
Papa	$14.00	quintal
Chile dulce	$10.70	bolsa
Elote dulce	$19.0	redes
Loroco	$4.80	libra
Melón	$0.55	unidad
Okra	$15.00	caja
Sandia	$1.88	unidad

Fuente: Elaboración propia en base a estudio de campo según año 2011.

En el Cuadro 71, se presenta la cantidad de productores en cual sobre la diversidad de hortalizas que producen escogen una sola, la cual sería la preferida por los niveles de ganancia que les deja, se observa que el chile dulce es la hortaliza preferida entre las otras para el cultivo por tener la mayor presencia entre los productores siguiéndole el repollo y el tomate respectivamente, donde también hay productores cultivan otras hortalizas distintas a las de la selección de la investigación;[131]de ello se obtuvo la información sobre cuál de estas hortalizas le proporcionan más ganancias al productor. Se observa que el 30.4% de los productores expresan que el chile dulce es la hortaliza de la que perciben más ganancia, siguiéndole el repollo y tomate, con 12% y 10.9% respectivamente en cambio un 3.3% expresó que de otras hortalizas, fuera de las seleccionadas para el estudio, percibían más ganancias.[132]

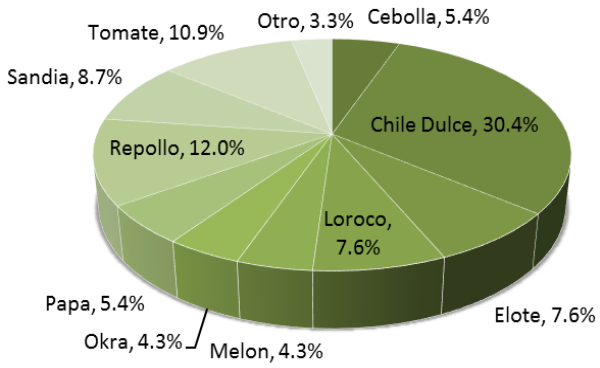
En donde puede inferirse que las 3 primeras hortalizas mencionadas pueden ser las más atractivas para competir y en dicha situación, en el caso que el productor siembre otras, esto permite que se inclinen más a la producción de dicha hortaliza y en ocasiones a sustituirlas por ésta.

El cuadro 72, presenta el caso de cada hortaliza seleccionada en el estudio según monto de ganancias por manzana cuadrada por cosechas al año, en donde se observa que los mayores montos los tiene el chile dulce, donde su concentración esta diversa ya que se ubica en el primer, tercer y quinto rango para dos cosechas en el año dejando claro que dependiendo del provecho de los recursos y negociación de los productores pueden obtener esos niveles de ganancia hasta $16,923 al año, es el monto más alto comparado a las demás hortalizas siguiéndole el elote dulce donde su concentración de productores es un caso especial ya que se da en dos rangos, en el primero y el tercero, siendo el mayor este último con $3,934 a $4,502; luego la okra,[133] su concentración está en el primer rango con $3,840 a $4,193 aunque esta no es muy cultivada siendo el mayor este último.

[131] Es de saber que en este caso solo se refiere a hortalizas que cultiva y que no son la evaluada en sí de la encuesta sino para conocer que otras hortalizas cultivan.
[132] Cabe aclarar que estos datos puedan expresar a la hortaliza evaluada o no, ya que lo que se busca es conocer cuál de estas le deja mayores ganancias frente a las otras.
[133]Este producto es un caso especial ya que es una hortaliza que no todos los productores la conocen o no la cultivan, ni la han cultivado en su vida productiva.

Cuadro 71. Hortaliza que les genera mayor ganancia.

Hortalizas	Frecuencia
Cebolla	5
Chile Dulce	28
Elote	7
Loroco	7
Melon	4
Okra	4
Papa	5
Repollo	11
Sandia	8
Tomate	10
Otro	3
Total Hortalizas	92



Fuente: Elaboración propia en base a estudio de campo

Pero entre las hortalizas más populares que son el chile dulce, el repollo que se concentra en el segundo rango con $1,640 a $2,280 y Tomate también ente el segundo y tercer rango con $1,723 hasta $2,862, caso muy similar a las respuestas anteriores de los productores.

En dicho caso se comprueba que si entre los productores producen entre las 10 hortalizas seleccionadas u otras siempre tendrán como preferidas una de estas tres, chile dulce, repollo y tomate que dejan buenos niveles de ganancias.[134]

Dadas a conocer las observaciones en los resultados anteriores también se procedió a conocer la tendencia de la ganancia de los productores con referencia a la entrada en vigencia del TLC.

En el cuadro 73 se observa que solo el 27.2% percibieron que sus ingresos aumentaron en los últimos 10 años, en cambio el 72.8% perciben que no han aumentado y que en la mayoría de casos va a la baja.

El poco financiamiento que obtienen los productores, los problemas que enfrentan por el clima y las plagas los cuales conllevan a la poca producción reflejando un aumento de sus costos, así como también la competencia en precios, el estancamiento en su mercado con el mismo tipo de consumidor por causas como: falta de medidas fitosanitarias; donde ningún productor entra a grandes líneas de supermercados, por lo cual dichas medidas son un punto crítico no superado en la modificación de la estructura productiva teniendo como resultado la disminución de sus ingresos.

[134] Esto también dependerá de las posibilidades de cultivos de las mismas.

Cuadro 72. Montos de Ganancias al año según hortalizas.

Ganancias por una manzana sembrada en dolares									
Cebolla (una cosecha)		Chile dulce(2 cosechas)		Elote dulce(3 cosechas)		Loroco(4 cosechas)		Melon(una cosecha)	
Ganancias en $	Productores	Ganancias en $	Productores	Ganancias en $	Productores	Ganancias en $	Productores	Ganancias en $	Productores
800.00 - 1,599.99	3	4,800.00 - 7,224.61	4	2,800.00 - 3,367.19	4	1,000.00 - 1,339.99	1	800.00 - 889.99	1
1,600.00 - 2,399.99	0	7,224.62 - 9,649.22	1	3,367.20 - 3,934.39	2	1,340.00 - 1,679.99	0	890.00 - 979.99	0
2,400.00 - 3,199.99	3	9,649.23 - 12,073.85	4	3,934.40 - 4,501.59	4	1,680.00 - 2,019.99	4	980.00 - 1,069.99	0
3,200.00 - 3,999.99	1	12,073.85 - 14,498.45	3	4,501.59 - 5,068.79	0	2,020.00 - 2,359.99	0	1,070.00 - 1,159.99	2
4,000.00 - 4,800.00	2	14,498.46 - 16,923.08	4	5,068.80 - 5,636.00	1	2,360.00 - 2,700.00	3	1,160.00 - 1,250.00	2
Okra(una cosecha)		Papa(una cosecha)		Repollo(2 cosechas)		Sandia (2 cosechas)		Tomate(una cosecha)	
Ganancias en $	Productores	Ganancias en $	Productores	Ganancias en $	Productores	Ganancias en $	Productores	Ganancias en $	Productores
3840.00 - 4,191.99	2	1,000.00 - 1,199.99	5	1,000.00 - 1,639.99	3	1,600.00 - 1,799.99	1	1,153.85 - 1,723.07	3
4,192.00 - 4,543.99	0	1,200.00 - 1,399.99	0	1,640.00 - 2,279.99	4	1,800.00 - 1,999.99	0	1,723.08 - 2,292.30	5
4,544.00 - 4,895.99	0	1,400.00 - 1,599.99	1	2,280.00 - 2,919.99	3	2,000.00 - 2,199.99	2	2,292.31 - 2,861.53	5
4,896.00 - 5,247.99	0	1,600.00 - 1,799.99	1	2,920.00 - 3,559.99	0	2,200.00 - 2,399.99	2	2,861.54 - 3,430.76-	1
5,248.00 - 5,600.00	1	1,800.00 - 2,000.00	1	3,560.00 - 4,200.00	1	2,400.00 - 2,600.00	2	3,430.77 - 4,000.00	2

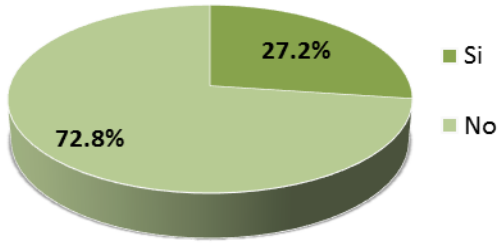
Fuente: Elaboración propia en base a encuesta del estudio de campo.

Por otra parte el chile dulce es la hortaliza más atractiva para la producción la cual no cabe duda que incentive a los productores a una tendencia de modificar su producción hacia ésta, según el caso y sus posibilidades.

La existencia de competencia extranjera y competidores internos como se menciona en el Diamante de Competitividad, permite que los consumidores se vuelvan más exigentes con la calidad de los productos y servicios, permitiendo así una presión a las mejoras, a los productores que pueden llevar a la innovación en la producción tal y como se presenta en este caso de manera paulatina y que puede llevar a mejoras en las ganancias, cabe también mencionar que aún persiste la competencia vía precios y costos, ya que el rubro es dependiente de la disponibilidad de factores como por ejemplo la tierra y capital lo cual aún afecta a los productores y los vuelve menos competitivos frente a otros que tengan abundancia de estos.

Cuadro 73. Productores que percibieron aumento de sus ganancias desde la vigencia del CAFTA–DR

Aumento de Ingresos	Frecuencia
Si	25
No	67
Total	92



Fuente: Elaboración propia en base a estudio de campo

3.4. Uso de la tecnología

Es necesario conocer las tecnologías de los productores entre herramientas y algunos bienes de capital de mayor envergadura que utilizan en sus cultivos, en el caso de herramientas manuales se ocupan siempre las tradicionales tales como: piocha, pala, azadón, entre otros, que son tecnologías tradicionales que están muy arraigadas en la agricultura y más aún en la producción de hortalizas; en el cuadro 74, se observa el uso de estas herramientas por cada hortaliza.

Como puede observarse el azadón es la herramienta principal en el cultivo de hortalizas ya que la mayoría de productores (una frecuencia de 76) la utilizan para todas las hortalizas en estudio en especial en el tomate, chile dulce y repollo con una frecuencia 14, 13 y 11; por otra parte la siguiente herramienta más común es la Cuma con excepciones del melón y la papa, en el mismo caso la pala; la herramienta menos ocupada es la tijera de podar utilizada solamente en el cultivo de Chile verde y Tomate en algunos casos así como la barra solo para el caso de la Papa.

En este aspecto tecnologías sobre herramientas mecanizadas o modernas para la siembra, poda y recolección aún no ha llegado o no se implementan al Rubro por circunstancias ya sean económicas, por inexistencia o desconocimiento de ellas.

En el caso de tecnologías un poco más modernas en el gráfico 20 se observa la cantidad de productores que utilizan dichas tecnologías e insumos para la producción de la hortaliza donde, los agroquímicos son los más usados con una frecuencia de 92 productores y en todas las hortalizas junto con el abono orgánico, con una frecuencia de 79 (véase también cuadro 57), donde los agroquímicos

pueden ser son insecticidas, herbicidas, abonos de alta calidad, entre otros, aunque en muchos casos no muy apreciados por su incidencia perjudicial a la salud pero si por su rápido efecto, en cambio el abono orgánico es utilizado gracias a las demandas de consumidores y lineamientos de organismos que velan por la salubridad.

Por otra parte puede observarse que el uso de maquinaria pesada,[135] está más concentrado en los cultivos de elote dulce y loroco; así como también los sistemas de riego con motor,[136] para el caso de los sistemas por aspersión,[137] se tiene mayor posición en los cultivos de la papa, repollo y chile dulce.

Cabe mencionar que este tipo de herramientas algunos productores de la misma hortaliza en su totalidad no cuentan con ellas lo cual los deja en desventaja frente a los otros y más aún en la competitividad en los mercados por padecer de menores rendimientos y no pueden acceder a ellas por carecer de facilidades a créditos o por la disposición a las perdidas y a no poder en muchos casos privándose de mejoras en su producción así como también conseguir deseables niveles de calidad en sus productos.

Según la teoría de competitividad la existencia de empresas rivales presiona a las mejoras e innovaciones en otras empresas, caso que pudo suceder en los productores en estudio en donde por ser rivales y ver la implementación de tecnología en otros permite que ellos busquen emularlas; por otra parte carecen de sectores de apoyo estratégicos que puedan acelerar el proceso de innovación a través de sus relaciones en el caso de la mayoría como empresas que exija la implementación de tecnologías que les favorezca; puede decirse que por los tipos de relaciones que manejan entre productores son también los mismos rivales quienes sirven de sectores de apoyo.

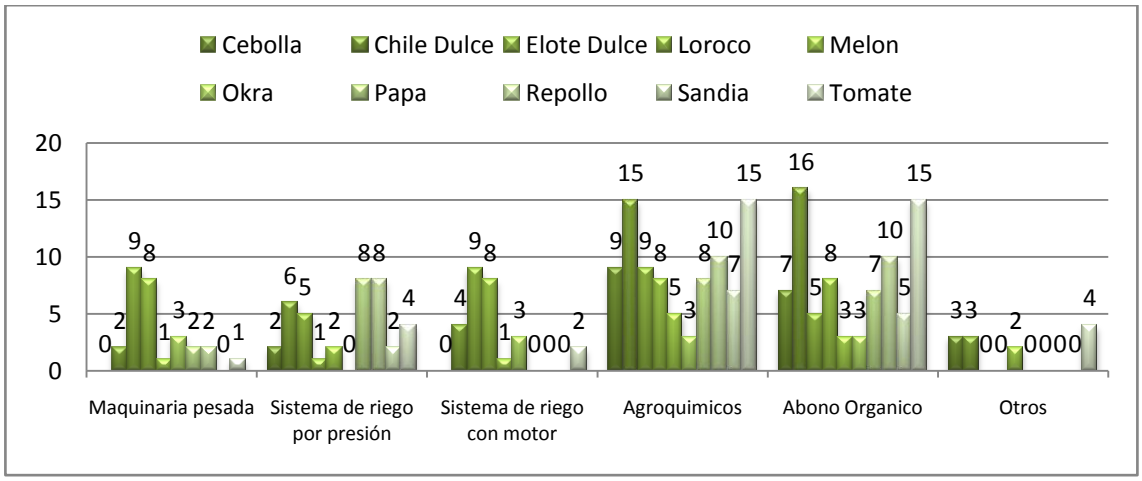
[135] Puede entenderse como el uso de tractores, arados mecánicos entre otros.
[136] Incluye el de gravedad
[137] Referido a los de presión y goteo

Cuadro 74. Tecnologías utilizadas por productores.

Producto/ Tecnología	Maquinaria pesada	Sistema de riego por presión	Sistema de riego con motor	Agroquimicos	Abono Organico	Otros
Cebolla	0	2	0	9	7	3
Chile Dulce	2	6	4	15	16	3
Elote Dulce	9	5	9	9	5	0
Loroco	8	1	8	8	8	0
Melon	1	2	1	5	3	2
Okra	3	0	3	3	3	0
Papa	2	8	0	8	7	0
Repollo	2	8	0	10	10	0
Sandia	0	2	0	7	5	0
Tomate	1	4	2	15	15	4
TOTAL DE FRECUENCIA	28	38	27	89	79	12

Fuente: Elaboración propia en base a estudio de campo.

Gráfico 20. Tecnologías utilizada por Productores.



Fuente: Elaboración propia en base a estudio de campo.

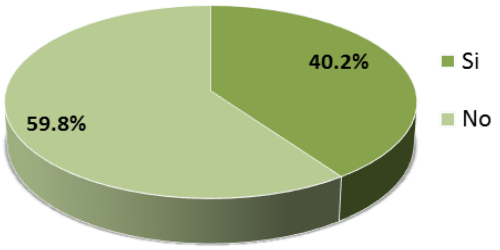
3.5. Comercio Exterior.

Una de las expectativas de la implementación del TLC CAFTA DR, es la posibilidad de aumentar la cuota de mercado de los productores salvadoreños promocionando sus productos en nuevos mercados.

A más de un quinquenio de haber firmado dicho tratado los resultados de las encuestas muestran que el 40.2 % de los productores consideran que no se les presentan más dificultades de las antes existentes al colocar su producto en el mercado interno, sin embargo 59.8% de los productores expresan que se les hace más difícil. (Ver cuadro 75).

Cuadro 75. Percepción sobre si hay o no mayor dificultad para vender los productos en el mercado interno con el CAFTA-DR.

Dificultad para vender	Frecuencia
Si	37
No	55
Total	92



Fuente: Elaboración propia en base a estudio de campo

En el cuadro 76, se detallan los problemas a los que se enfrentan el 58.4% de los productores con la implementación del CAFTA DR (de los cuales hubieron productores que identificaron más de un problema). De los encuestados 37 opinan que la competencia internacional generada por la apertura comercial representa la mayor dificultad para vender su producto, a pesar de ser este un factor importante para generar o incentivar un mayor grado de competitividad. Expresan que tal competencia hace que el mercado nacional se sature de hortalizas de otros países, provocando una baja en los precios al cual venden sus producto, precio que en la mayoría de los casos no cubren sus costos.

Para 8 de los productores la calidad del producto es un problema con el que se encuentran al momento de comercializar, afirman que los productos del extranjero son de mayor calidad lo que provoca que el producto nacional sea desplazado por estos. Los costos son considerados para 4 productores como un problema, ya que estos son altos y para obtener ganancias tienen que establecer un precio más alto que el de los países socios, lo que dificulta ganar mercado.

Otra situación que opinan 4 de los productores con la cual se enfrentan después de la implementación del CAFTA DR, es que no son ellos quienes deciden a qué precio vender su producto, que vaya acorde a sus costos y margen de ganancia sino que es el comprador quien decide como paga el producto y que no hay otra alternativa más que venderlo al precio que los mayoristas imponen, otros problemas que expresaron son la incertidumbre de mercado y que no tienen acceso al mercado.

Cuadro 76. Tipos de problemas que enfrentan los productores al vender en el mercado interno con la implementación del CAFTA DR.

Problemas	Frecuencia
Competencia	37
Calidad	8
Costos	4
Imposición de precios	4
Sin acceso al mercado	2
Incertidumbre de mercado	2

Fuente: elaboración propia en base a estudio de campo

Los tratados de libre comercio suponen, entre otros aspectos, lograr una mayor internacionalización comercial de los países firmantes, abrir nuevos mercados para los productores, sin embargo los productores de hortalizas se enfrentan a una serie de problemas que según ellos les impide poder realizar exportaciones hacia otros países ya sean estos socios del CAFTA DR o no. De los 89 productores encuestados expresaron, en la mayoría de los casos, más de una situación (ver cuadro 77); 37 productores mencionaron la calidad del producto siendo este el mayor obstáculo, mientras que los requisitos, sean estos de carácter arancelarios o no arancelarios, es la opinión que la compartieron 34 productores.

El volumen de producción es otro problema según 21 de los encuestados, ya que el 58.42% de los productores siembra entre 1 y 2 manzanas de terreno (ver cuadro 55), lo cual no es suficiente para exportar. Veintiún productores también opinan que el transporte es una traba para comercializar internacionalmente, ya que generalmente no cuentan con medios de transporte y que el flete de transportar el producto hacia otros países es muy alto. La asesoría es también un factor importante, ya que 17 productores opinan que no cuentan con la asesoría necesaria que les indiquen como hacerlo.

La desorganización, la incertidumbre de mercado, precios bajos, el desinterés por los mismos productores por exportar, la calidad de la tierra, el factor económico, fueron otras de las opiniones generadas por los productores de hortalizas que les impiden o les dificultan el poder comercializar su producto fuera de las fronteras nacionales.

Cuadro 77. Tipos de problemas que impiden a los productores poder comercializar su producto en los mercados internacionales.

Problemas	Frecuencia	%
Calidad del producto	37	40.2
Requisitos	34	37.0
Volumen de Produccion	21	22.8
Transporte	21	22.8
Asesoria	17	18.5
Contactos	10	10.9
Desorganización	10	10.9
Incertidumbre de mercado	9	9.8
Precios bajos	8	8.7
Desinteres	3	3.3
Tierra improductiva	1	1.1
Factor economico	1	1.1

Fuente: elaboración propia en base a estudio de campo

A pesar de que con el comercio exterior se puede lograr que los productores nacionales alcancen una mejor competitividad en el rubro hortalizas, los resultados que estos han obtenido difieren mucho de la teoría.

Previo a la implementación del CAFTA DR se hablaba de las oportunidades que nuestros productores tendrían; sin embargo, muchos de ellos presentan dificultades para colocar su producto en el mercado nacional, afectaciones como la saturación del mercado por hortalizas del exterior y la calidad del producto extranjero, son factores que están causando un desplazamiento en el consumo por hortalizas nacionales por hortalizas extranjeras.

De igual forma para poder comercializar en el mercando extranjero consideran que la calidad de sus productos, requisitos (arancelarios o no arancelarios) y el volumen de producción son aspectos que les impide poder competir con productores internacionales, por lo que los beneficios del CAFTA DR no se logran percibir para el rubro hortalizas

3.6. Apoyo Público-Privado.

De acuerdo al Diamante Competitivo de M. Porter el papel del Estado de forma indirecta, entre otros factores, determina una mayor competitividad; desde este punto de vista el apoyo que los

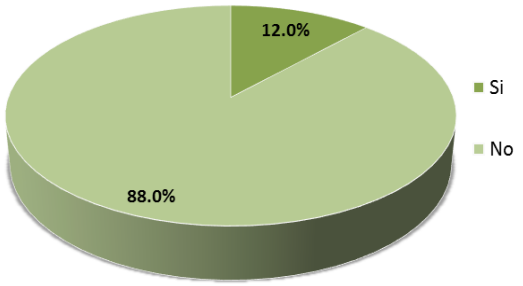
productores tengan del Estado, ya sea este apoyo económico o de carácter técnico, provee a los productores nacionales de una mayor competitividad.

3.6.1. Fuentes de Financiamiento para el Rubro Hortalizas.

Como se mencionó en el capítulo 2, dentro de los servicios e insumos para la producción de hortalizas están los recursos financieros, los cuales son indispensables en el proceso de producción; sin embargo, un 88% de los productores no perciben apoyo de carácter económico por parte del estado y solo el 12% expresó que sí (Ver cuadro 78).

Cuadro 78. Apoyo económico gubernamental en la producción de hortalizas seleccionadas.

Apoyo económico del gobierno	Frecuencia
Si	11
No	81
Total	92



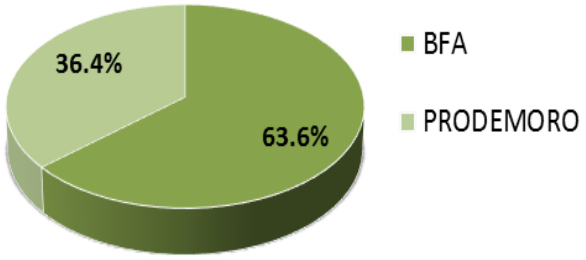
Fuente: Elaboración propia en base a estudio de campo

De acuerdo a los productores que expresaron recibir financiamiento por parte del Estado, el 63.6% proviene de préstamos bancarios del BFA y el 36.4% de PRODEMORO (ver cuadro 79). Es de mencionar que en nuestro país la situación actual crediticia es orientada más que todo a los productos de exportación y granos básicos y que el poco que se orienta a hortalizas según los productores es difícil y engorroso acceder a uno de ellos por los requisitos que exigen. Otro factor por los cuales ellos no acceden a créditos es por la incertidumbre de obtener una buena producción de sus cosechas que le sea suficiente para pagar el crédito.

Parte de las funciones del Gobierno de acuerdo al Diamante Competitivo de Porter, es que éste puede influir en la competitividad internacional de las empresas, de tal forma que sus políticas propicien la competitividad de las mismas. En este sentido, vemos que el papel del Estado, específicamente en el rubro hortalizas, no está del todo generando un ambiente competitivo, ya que la gran mayoría de los productores de hortalizas no están recibiendo el apoyo económico necesario que les permita obtener mejores condiciones para competir en el mercado internacional, como la adquisición de nuevas tecnologías.

Cuadro 79. Instituciones que brindan apoyo económico a productores de hortalizas seleccionadas.

Institución	Frecuencia
BFA	7
PRODEMORO	4
Total	11

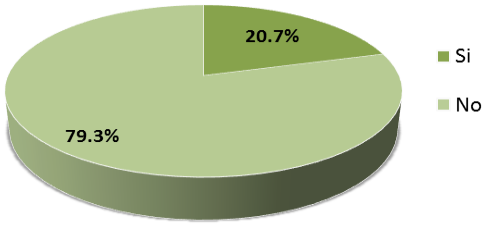


Fuente: Elaboración propia en base a estudio de campo

Hay también ONG que brindan asistencia financiera a pequeños agricultores, dentro de estas organizaciones en nuestro país destacan: CARE, TechnoServe, CRS, Visión Mundial, FUNDE, FUNDESO, JICA, PROPA Oriente, entre otros. Sin embargo el porcentaje de los productores de hortalizas que reciben apoyo financiero de estas organizaciones solamente es el 20.7%, mientras que el 79.3% dicen no recibir. (Ver cuadro 80).

Cuadro 80. Apoyo económico de ONG'S en la producción de hortalizas seleccionadas.

Apoyo económico de ONG'S	Frecuencia
Si	19
No	73
Total	92

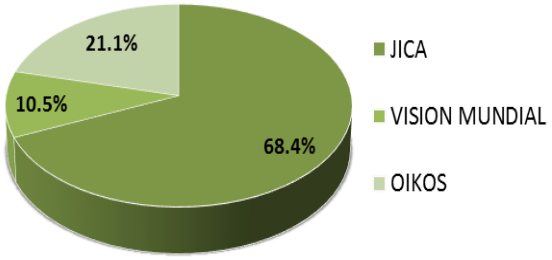


Fuente: Elaboración propia en base a estudio de campo

En el cuadro 81, se detallan las organizaciones de las cuales reciben financiamiento los productores. Como se puede observar la mayor parte de productores que reciben financiamiento, específicamente el 68.4% lo reciben de Visión Mundial, la cual es una organización cristiana humanitaria de desarrollo, seguido por OIKOS quienes proporcionan apoyo económico al 21.1% de los productores que dijeron recibir, mientras que el 10.5% restante son productores atendidos por JICA. Estas organizaciones buscan crear entre otros aspectos, una agricultura sostenible proporcionando a los productores los medios necesarios para poder hacerlo.

Cuadro 81. ONG'S que brindan financiamiento a los productores de hortalizas.

Institucion	Frecuencia
JICA	13
VISION MUNDIAL	2
OIKOS	4
Total	19



Fuente: Elaboración propia en base a estudio de campo

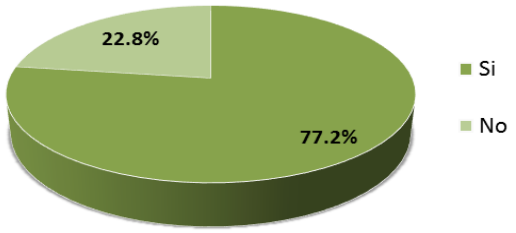
3.6.2. Asesoría y Apoyo Técnico.

Dentro del modelo del Diamante de Competitividad las mejoras continuas son un factor clave para alcanzar la competitividad ya que esta se logra según el modelo, mediante la innovación con inclusión de nuevas tecnologías y formas de hacer las cosas, donde el papel indirecto del Estado así como las condiciones de los factores de las industrias relacionadas son determinantes. Bajo esta perspectiva para alcanzar competitividad en el rubro hortalizas el papel que tome el Estado y la empresa privada deben ser tal que propicie las condiciones para la innovación en las tecnologías del rubro, así como asesorar a los productores de la forma más propicia de hacer las cosas.

De los productores encuestados el 77.2% reciben del Estado asesoría y apoyo técnico, mientras que un 22.8% expresaron no recibir (ver cuadro 82). Como se observa el apoyo del Estado va orientado más que todo a enseñar cómo hacer las cosas, ya que la mayoría de los productores reciben capacitaciones y apoyo técnico en el proceso de producción y en algunos de los casos también reciben asesoría en la comercialización de las hortalizas.

Cuadro 82. Apoyo técnico Gubernamental en la producción de hortalizas seleccionadas.

Apoyo técnico del gobierno	Frecuencia
Si	71
No	21
Total	92

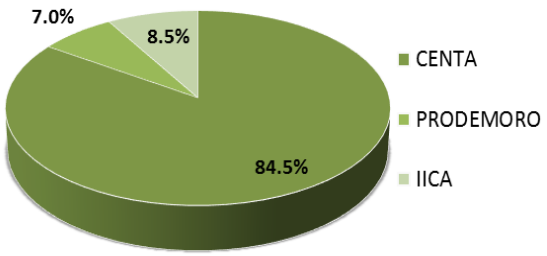


Fuente: Elaboración propia en base a estudio de campo

Generalmente en nuestro país las capacitaciones y asistencia técnica son proporcionadas por el MAG a través de sus dependencias como el CENTA, Instituto interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) y PRODEMORO. El 84.5% de los productores de las hortalizas seleccionadas que reciben asistencia técnica son atendidos por el CENTA, en un menor porcentaje, la asistencia técnica por parte del Estado llega a los productores mediante programas como PRODEMORO atendiendo al 7%, mientras que el 8.5% es atendido por IICA, como se detalla en el cuadro 83.

Cuadro 83. Instituciones del gobierno que brindan apoyo técnico en la producción de hortalizas seleccionadas.

Institución	Frecuencia
CENTA	60
PRODEMORO	5
IICA	6
Total	71



Fuente: Elaboración propia en base a estudio de campo

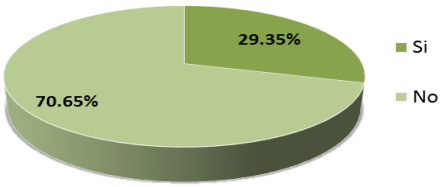
Así como hay instituciones gubernamentales, existen también ONG, que brindan asesoría y apoyo técnico en el área de la agricultura, por mencionar algunas, destaca CARE, Visión Mundial, FUNDE, FUNDESO, JICA, PROPA Oriente, entre otros. Sin embargo los proveedores de insumos para la agricultura también son fundamentales en esta área, ya que brindan a sus clientes la asesoría para el mejor manejo de los insumos.

De acuerdo a la encuesta realizada a los productores de hortalizas, se puede observar en el cuadro 84, que nada más el 29.4% de los productores reciben asistencia técnica de instituciones no gubernamentales, mientras que el 70.7% no reciben.

De los 27 productores que si reciben asistencia técnica por empresas u organizaciones no gubernamentales, el 59.3% la reciben de JICA, el 25.9% de OIKOS y un 14.8% de la empresa privada, es decir, de los proveedores de insumos agrícolas. (Ver cuadro 85)

Cuadro 84. Apoyo técnico de ONG'S en la producción de hortalizas seleccionadas.

Apoyo técnico de ONG'S	Frecuencia
Si	27
No	65
Total	92

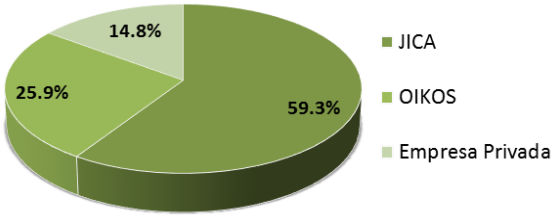


Fuente: Elaboración propia en base a estudio de campo

Es de mencionar un aspecto que es bastante notable en cuanto al apoyo financiero y a la asistencia técnica que reciben los productores de hortalizas, ya que aparentemente el Estado apoya al agricultor de hortalizas en mayor proporción en asistencia técnica en el proceso de producción no tanto financieramente; mientras que las ONGs el apoyo es más que todo financiero y en menor proporción brindan asistencia técnica.

Cuadro 85, Instituciones no gubernamentales que brindan apoyo técnico en la producción de hortalizas seleccionadas.

Institucion	Frecuencia
JICA	16
OIKOS	7
Empresa Privada	4
Total	27



Fuente: Elaboración propia en base a estudio de campo

Para alcanzar la competitividad es indispensable el factor económico y la asistencia técnica y el Estado juega un rol importante para propiciar un ambiente en el que los productores cuenten con dicho apoyo. En el rubro hortalizas de acuerdo a los resultados vistos en este apartado, se puede concluir que el Estado si está brindando asistencia técnica a los productores, el cual busca influir en las mejoras del rubro pero; se está dejando de lado el apoyo financiero para el rubro ya que generalmente este se dirige hacia productos como el café y la caña de azúcar.

Es de mencionar que las ONGs y la empresa privada (sectores de apoyo) también son generadores de condiciones que promuevan una mayor competitividad dentro del rubro hortalizas, aunque para el caso del rubro hortalizas toma un papel menos activo que el Estado, ya que el porcentaje de

productores que reciben apoyo financiero y técnico proveniente de ONGs, es un porcentaje más bajo que los que reciben del Estado.

CAPÍTULO IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

1 Conclusiones.

- El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, República Dominicana y Centro América (CAFTA-DR) busca crear una zona de libre comercio entre dichos países, facilitando el flujo comercial teniendo entre sus objetivos eliminar los obstáculos al comercio internacional. En dicho tratado se establecen reglas y normas que regirán el comercio tanto de bienes como de servicios entre los países miembros, constituyéndose así en un marco regulatorio. Una de sus herramientas para tener apertura comercial es a través de las medidas sanitarias y fitosanitarias; pero en la práctica, en el caso de El Salvador, indirectamente éstas herramientas se han convertido en una traba para los productores del rubro Hortalizas, tanto en el comercio interno como para promoverse en el comercio exterior ya sea el caso de que estos no conozcan dichas medidas o no sean capaces de implementarlas, dicha situación puede conllevar a que la calidad de sus productos sea menor comparada con los productos de origen extranjero.

- Con el TLC se han suprimido o disminuido los aranceles a la importación de productos provenientes de los países miembros del tratado; la desgravación arancelaria se hizo de forma inmediata para algunos productos, y desgravación por etapas para otros. Para el caso de las hortalizas seleccionadas las que se desgravaron inmediatamente fueron el melón, sandía y elote, mientras que los demás se desgravaron paulatinamente, el chile dulce tiene 15 años de desgravación, la cebolla, papa y tomate a 12 años, loroco, okra y repollo quedo a arancel cero en 5 años después de la implementación del CAFTA-DR.

- El PIBA para el periodo de años 1995-2005, periodo previo a la implementación del CAFTA-DR, presentó tasas de crecimiento que no superaban valores del 1% en algunos años, por ejemplo los años de 1998, 2000 y 2001 la producción fue decreciente; sin embargo en el periodo 2006-2011, ya implementado el TLC, presenta tasas de crecimiento arriba del 3%, mostrando en este periodo la tasa de crecimiento más alta, con un 8.5% en el 2007; aunque para el 2009 y 2011 presentaron tasas de crecimiento negativas. Estas tasas de crecimiento fueron el resultado de la implementación de políticas económicas del gobierno, como el Plan Nacional de Seguridad Alimentaria, enfocando sus acciones en la agricultura familiar, diversificación e intensificación de la producción agrícola, pecuaria y pesquera, es de mencionar también que la contribución del sub sector agrícola al sector agropecuario en el periodo anterior a la implementación del CAFTA-DR

(1995-2005) muestra una tendencia a la baja, ya que los niveles de producción descienden, sin embargo para el periodo 2006-2011 su contribución empieza a recuperarse aunque no ha alcanzado los niveles del inicio del periodo (1995-1996).

- Para el año 2001 la producción interna agrícola(Subsector Agrícola) presenta un aumento esto posiblemente gracias a la participación del rubro hortalizas; debido a la participación relativa que tiene dicho rubro dentro de las Otras Producciones Agrícolas, siendo así, no implica que el volumen de la producción de hortalizas tenga una tendencia acelerada al alza en el transcurso del periodo ya que para el 2008 después de una recuperación desde el 2004, su producción tiende a una baja al final del periodo; para el caso de las hortalizas de selección a partir del 2006, año de implementación del CAFTA-DR, en su mayoría se observa la misma tendencia a la baja en los volúmenes de producción, exceptuando el caso de okra que presenta un leve aumento, dicha reducción, contrastado a los resultados es debido a la competencia extranjera, el aumento de costos, bajos incentivos, las exigencias de los mercados internos y extranjeros referente a estándares de calidad y el poco apoyo por parte del Gobierno al emprendedurismo del productor.

- El Posicionamiento Comercial permite identificar el lugar que ocupa el rubro hortalizas en relación con el de los demás países, en cuanto a la ampliación de mercado generado por las exportaciones e importaciones. cuando un país en un producto presenta una buena imagen y ampliación de su mercado en el ámbito internacional frente a sus competidores comerciales se dice que se encuentra en un buen posicionamiento comercial como muestra el ranking de posicionamiento comercial, medido a través de la proporción en los intercambios comerciales, El Salvador se encuentra en una posición muy desfavorable a partir de la entrada en vigencia de dicho tratado oscilando entre los 3 primeros lugares en importaciones y los 3 últimos lugares en exportaciones para la mayoría de productos seleccionados tanto en valor como volumen en kilogramos, a excepción de la okra siendo de los 3 últimos lugares en importaciones y el segundo en exportaciones y el chile verde en importaciones paso del primer lugar al segundo y en exportaciones del cuarto lugar paso al segundo.

- El Posicionamiento Comercial de El Salvador medido por la apertura a través de exportaciones hacia los países socios del CAFTA-DR, indica que la apertura es casi nula, debido a que en el periodo evaluado el indicador toma valores iguales a cero para la mayoría de los años y productos seleccionados, en los casos que si toma valores, estos son muy bajos. Los productos

mejor posicionados de acuerdo al indicador son el chile dulce, sandía, okra y loroco, siendo la okra la hortaliza más representativa pero; la apertura solamente es con EU. El loroco y el chile mostró una mayor apertura con la implementación del CAFTA-DR.

Los resultados del Posicionamiento Comercial, medido por importaciones los productos seleccionado provenientes de los países socios del CAFTA-DR, son totalmente diferentes; el indicador muestra al rubro abierto al comercio ya que toma valores bastante altos, indicando una apertura superior en la mayoría de los productos, a excepción del elote, okra y loroco, que se muestran cerradas al comercio.

Es de mencionar que El Salvador con el país que se ve cerrado completamente al comercio, en el caso de las hortalizas en estudio, es con República Dominicana, ya que con este país no hay exportaciones ni importaciones, siendo una de las razones el poco interés que se le da al comercio en general con este país.

- El Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR) presenta productos potencialmente competitivos para El Salvador ubicados en E.U, Guatemala y Honduras en los productos de loroco y okra antes del CAFTA-DR y en mayor proporción con su implementación. Para el caso del chile dulce, toma fuerza hacia el mercado del rubro hortalizas de E.U. en el periodo con CAFTA-DR; para los demás productos en estudio el índice muestra claras desventajas, ya que las importaciones son mayores a las exportaciones.

- Según los resultados del IVCR los mercados que se encuentran cerrados al comercio para El Salvador en el rubro hortalizas, son los mercados de Nicaragua, Costa Rica y República Dominicana, por falta de una demanda existente, la preferencia del origen del producto y relaciones comerciales.

El índice de Balassa muestra que El Salvador tiene ventaja en productos como la cebolla, papa y tomate que toman realce entre las demás hortalizas en estudio; para el caso de la cebolla muestra ventaja para Guatemala, Honduras y Nicaragua dicha ventaja se establece en los años de implementación del CAFTA-DR; la papa y el tomate solo para Guatemala.

Según el índice de Balassa en los casos del melón y sandía estos presentaban ventajas antes de la vigencia del CAFTA-DR, tomando mayores ventajas en el comercio con la implementación de

éste; en el caso del chile dulce, okra y loroco en éste indicador se muestran como intraproductos, es decir hay intercambio del mismo producto entre los países, a diferencia de las ventajas que se presentan en el IVCR, ya que están dirigidos específicamente al mercado de EU y no hacia los demás socios comerciales, es decir el grado de importancia de estos productos para los demás países es poca o nula.

- La competitividad desde el enfoque de Porter las mejoras continuas son un eje clave para alcanzar la competitividad en un país; de acuerdo al estudio de campo realizado, un poco menos de la mitad de los productores de hortalizas han cambiado su forma de producir después de la implementación del CAFTA-DR, lo que les permite ser más competitivos dentro del rubro, sin embargo la mayoría se ha quedado al margen de implementar mejoras en la forma de producir.

- En nuestro país, la siembra de hortalizas se realiza generalmente en áreas pequeñas de suelo, normalmente la mayoría de productores, (el 56.5% de los encuestados) siembran entre 1 y 2 manzanas de suelo, esto como resultado de los riesgos que trae consigo el cultivo de hortalizas, y en general del sector agrícola. El clima, las plagas y enfermedades que afectan los cultivos es un factor determinante para generar una buena o mala producción, por lo que los productores no se arriesgan a sembrar grandes áreas de suelo. El volumen de producción es una de las razones por las cuales en el rubro no se genera competitividad, ya que no se produce a grandes escalas, siendo esto una de las razones por la cual los productores no exportan. La superficie cultivada en manzanas de hortalizas solo representa el 0.54% de la superficie total de suelo en manzanas del territorio nacional.

- Para generar competitividad es indispensable el uso de tecnología moderna y en el rubro de hortalizas a nivel internacional se hace un creciente uso de dicha tecnología, desde la producción de insumos para el cultivo, el envasado, hasta la comercialización de productos finales, el transporte y su logística. En El Salvador la agricultura, específicamente los pequeños productores, carecen de equipo o herramientas con innovaciones que permitan alcanzar una mayor competitividad, ya que en la mayoría de los casos no reciben la transferencia de tecnología necesaria generada internamente en el sector o innovaciones que surgen en otros sectores del país y en el exterior, como según plantea y debería ser un TLC en teoría, las cuales pueden ser incorporadas internamente en el rubro hortalizas.

  En El Salvador puede estimarse que no más del 48% de productores han aplicado nuevas

técnicas de producción en las hortalizas de estudio; en el uso de tecnologías aún mantienen muy arraigado el uso de instrumentos tradicionales y combinados de manera escaza con alguna nueva tecnología que les permita mejorar su producción ya que no tienen muchas posibilidades de adquirirlas; es de mencionar también que el uso de agroquímicos en los cultivos todavía persiste.

- Los productores de hortalizas salvadoreños no cuentan con visiones de superación y expansión de su producción a nuevos mercados, ya que la no adecuada canalización de la ayuda brindada y el apego a producciones tradicionales hacen que estos se enfrasquen en la misma forma de cómo producir y en la misma calidad que han impreso a sus producciones por años, sin ver como necesario el atender las necesidades de calidad que exige el comercio exterior; por ello solo el 2.2% de la población encuestada cuenta con certificados de calidad que cumplen las normas o MSF de tratamiento de hortalizas que exige la OMC y el CAFTA-DR, por lo cual se observa que las pocas exportaciones con que se cuentan en algunas de las hortalizas en estudio, son volúmenes mínimos a comparación de otros países que cuentan con más productores certificados notándose esto en los altos volúmenes de importaciones.

- Con la implementación del CAFTA-DR, se pretendía lograr una mayor apertura comercial primordialmente con E.U. pero no dejando de lado el intercambio comercial entre los demás países miembros del tratado, sin embargo para el caso del rubro hortalizas de El Salvador, y de los países centroamericanos, específicamente en las hortalizas seleccionadas, no han logrado tener intercambio comercial con República Dominicana, ya que en las bases de datos de los respectivos países no se han registrado transacciones con este país. República Dominicana mantiene comercio de hortalizas nada más con Estados Unidos.

2. Recomendaciones. Lineamientos de Política Nacional de Apoyo Técnico al Rubro Hortalizas Para la Inserción a Cadenas de Mercados Nacionales e Impulsar la Exportación.

Los lineamientos de esta política están dirigidos a generar un impacto positivo a los productores nacionales del rubro hortalizas con la finalidad de incrementar su competitividad a nivel de mercados internos y en especial en el comercio exterior, siempre en un marco donde el apoyo gubernamental promueva y fomente la competitividad en el comercio exterior a través de su influencia en los determinantes del diamante de competitividad.

La política tiene un objetivo general y seis específicos, dichos objetivos se lograrán a través de estrategias generales y especificas relacionadas a la organización, tecnificación, producción, financiamiento y comercio, apoyada por una serie de acciones en la búsqueda de lograr los objetivos de dicha política que de ser efectiva, permitirá mejorar los niveles de producción y calidad de productos, permitiendo el fomento a la exportación, mejorando el posicionamiento y dinamismo comercial del rubro.

2.1. Objetivo General:

Fomentar el rubro hortalizas a través de estrategias y gestiones políticas que promuevan el incremento de la producción y los niveles de calidad del cultivo para ampliar mercados internos e impulsar principalmente a la exportación con la finalidad de hacerlo más competitivo a nivel de comercio exterior en especial su posicionamiento y dinamismo comercial frente al CAFTA - DR.

2.1.1. Objetivo Específicos:

- Promover el asocio legal de pequeños productores que compartan el cultivo de hortalizas similares para el uso eficiente de insumos, técnicas, asistencia técnica, minimizar costos, fortalecimiento ante adversidades y facilidad de comercialización y lograr mayores volúmenes de producción en los cuales sean factibles para la exportación.

- Crear células agrícolas del rubro hortalizas, entendidas como aquellas asociaciones estructuradas y formalizadas de productores del rubro hortalizas, las cuales servirán para control de registros del MAG y CENTA para el desarrollo, y monitoreo de las acciones a implementar.

- Impulsar el emprendedurismo de las células agropecuarias a través de la asistencia técnica y legal para desarrollar nuevas técnicas de producción y comercialización, superar la aversión al riesgo de cómo y cuánto producir así como también adquirir certificaciones de estándares de calidad extendidos por el MAG para lograr introducirse a nuevos mercados ya sean internos o extranjeros.

- Brindar asistencia técnica a las células agropecuarias del rubro hortalizas, basada en las buenas prácticas agrícolas, es decir aquellas prácticas encaminadas a eliminar los

peligros a la salud humana que pueden surgir en el proceso de producción y de empaque para mejorar la calidad del producto por medio del uso de insumos orgánicos, diversificación de productos y el uso de mejor tecnología.

- Fomentar el apoyo a la alfabetización de los productores con apoyo del MINED para que sean capaces de interpretar por ellos mismo documentos de asistencias técnicas, descripciones de insumos y puedan hacer frente por si mismos a las adversidades que se presenten en la compra de sus insumos y adquisición de créditos.

- Facilitar a las células agrícolas del rubro hortalizas líneas de créditos acorde a sus necesidades a través de la banca nacional (BFA y Banco Hipotecario) para la implementación de nuevas tecnologías y diversificación de la producción.

2.2. Estrategias y Acciones de la Política Nacional de Apoyo Técnico al Rubro Hortalizas para Impulsar a Nuevos Mercados y la Exportación.

2.2.1. Estrategia General 1: Organización de Productores.

Esta acción está encaminada a promover el asocio entre productores de cultivos similares, con el fin de fortalecer sus procesos productivos (reducción de costos, intercambio de información y tecnología, apoyo frente a adversidades climáticas, plagas y enfermedades de los cultivos) y comercialización (Introducción a nuevos mercados, integrar volúmenes de producción de hortalizas para exportación e implementación de estrategias para la comercialización de productos) para ello será necesario las siguientes estrategias:

Estrategia específica 1: Promover e incentivar el asocio legal de los productores.

En esta acción para incentivar al asocio de los productores se necesitara la participación de las instituciones más cercanas a ellos como son el CENTA y el MAG, lograda dicho acción también se necesitará el apoyo de instituciones de índole pública que apoyen en el desarrollo de políticas complementarias de alfabetización como el MINED y de asesoría de trámites legales como CONAMYPE, alcaldías o instituciones privadas.

Acciones:

- Motivar a la organización y el asocio legal por parte de productores de la zonas productivas del país a través del apoyo de instituciones encargadas de la producción agropecuaria como el MAG y el CENTA por medio de charlas donde se identifique y de a conocer los beneficios que permite la creación de una organización establecida basada en principios de cooperación, así como exponer los beneficios comerciales tanto internas y fuera del país que puede obtener como sociedad.

- Identificar el liderazgo entre los productores del rubro hortalizas de los municipios del país y a su vez incentivar la participación de los demás miembros productores a través de procesos organizacionales y de elección de manera temporal que permita la adquisición y aportes de habilidades como experiencias en las gestiones dentro de la asociación que representan, tales como la dirección, el control y el manejo financiero todo esto basados en un reglamento y transparencia.

- Asesorar a través del CENTA y la Comisión Nacional de las Micro y Pequeñas empresas (CONAMYPE) a los productores de hortalizas sobre los procedimientos y requerimientos necesarios para la creación de una sociedad de productores encaminada a la producción y comercialización de los bienes del rubro hortalizas, de tal forma que haya una mayor facilidad en el momento de la inscripción formal de la asociación

Estrategia específica 2: creación y funcionalidad de las células agrícolas para el rubro hortalizas (CARH).

Esta estrategia busca la creación de células en aquellas asociaciones estructuradas y formalizadas de productores del rubro hortalizas, las cuales por su funcionalidad servirán para control de registros del MAG y CENTA para el desarrollo, y monitoreo de las acciones a implementar.

Acciones:

- Las CARH resultarán de las asociaciones estructuradas y formalizadas de productores, llamadas así por el MAG y el CENTA, que servirán para un mejor monitoreo y control de

estas en la asistencia técnica para las células en los procesos productivos y de comercialización

- Implementar campañas de alfabetización para aquellos productores miembros de las CARH con edades menores a los 60 años que no sepan leer y escribir, facilitadas con el apoyo del Ministerio de Educación (MINED) y escuelas de la localidad en la búsqueda de superar dicha dificultad para que estos puedan utilizar y comprender el uso de insumos y herramientas pedagógicas interpretando mejor los contenidos del material didáctico en asistencia técnica para emplearlo en las actividades cotidianas personales y productivas.

- Monitorear el desarrollo de las células agrícolas del rubro hortalizas a través de la implementación y participación en asistencias técnicas y asesorías para la producción, tratamiento de cultivos y comercialización desde sus primeras etapas para no detener el proceso de desarrollo técnico, hasta llevarlas de manera gradual para que sean capaces de enfrentarse por sí solas en el ámbito productivo y comercial.

- Permitir la libertad de implementación de decisiones y acciones de las células o asociaciones de los productores de hortalizas en sus relaciones comerciales internas y externas, es decir sin la interferencia de manera coactiva por parte de las instituciones gubernamentales encargadas del desarrollo de los programas de asistencia técnica, el papel de éstas instituciones públicas solo es de consultoría y asesoramiento siempre encaminadas a la posibilidad de exportar.

2.2.2. Estrategia General 2: Producción de los Productores; Asistencia Técnica y Capacitaciones a las CARH Orientadas a la Ampliación de Mercados Internos y Externos.

La asistencia técnica y capacitaciones son un factor importante para mejorar la competitividad del rubro tanto internamente como en el exterior que de impulsarse permitirá mejorar el posicionamiento y dinamismo comercial del mismo frente al CAFTA- DR.

Dicha asistencia corre a cuenta del apoyo gubernamental; pero no solamente es acción de él sino también puede obtener el apoyo de instituciones privadas y ONG's que tengan facultades en la materia que puedan transferir tecnología y conocimiento tecnológico en apoyo al rubro.

Estrategia específica 1: Asistencia Técnica y capacitaciones en la producción a las CARH.

Dicha estrategia busca que la implementación de asistencia técnica acompañadas con capacitaciones para las asociaciones pertenecientes a las CARH permita obtener mejoras en la producción de hortalizas.

Acciones:

- Implementar en la asistencia técnica la búsqueda de nuevas técnicas productivas encaminadas a la selección de hortalizas que sean más productivas en la zona y más rentables comercialmente, la diversificación de cultivos posibles, elaboración de sus propios insumos agrícolas, organización y calendarización productiva, transferencia de nuevo conocimiento entre los miembros, tratamiento de suelos, control de plagas y gestión empresarial.

- Incluir y seleccionar a recursos humanos de las instituciones involucradas que sean capaces y especializados en las áreas para las asistencias técnicas en función de dar un buen servicio basado en el conocimiento técnico y la ética para que a su vez puedan transmitir dicho conocimiento a los productores.

- Capacitar a las CARH con asistencia técnica para el uso de las buenas prácticas agrícolas en sustitución del uso de agroquímicos que puedan ser perjudiciales a la salud humana, por medio de insumos orgánicos con la finalidad que la producción y tratamientos de sus productos puedan adquirir certificaciones de calidad fitosanitarias con las cuales promuevan sus productos a nuevos mercados de mayor exigencia nacionales y extranjeros.

- Implementar la cooperación en la producción de hortalizas y el control de plagas que afectan a estas entre los productores de la CARH usando los mismos insumos agrícolas y herramientas empleadas en los procesos productivos para obtener productos similares en calidad y oportunidad de comercialización.

- Utilizar nuevas tecnologías, para facilitar la producción de hortalizas, con la implementación de la combinación de factores productivos, maquinarias, herramientas,

innovación de sistemas de riegos, así como el uso eficiente de los recursos naturales disponibles de la zona entre otros.

Estrategia específica 2: Producción, cosecha y nuevas áreas de trabajo.

La estrategia se enfoca en la ampliación de nuevas actividades productivas, mejoras en la producción y en las técnicas en la cosecha por medio de herramientas de planificación.

Acciones:

- Diseñar y construir infraestructura que permita ampliar nuevas actividades productivas aparte de los cultivos de las hortalizas con asistencias técnicas basadas en buenas prácticas agrícolas y codex alimentarius; donde se abarque áreas como selección, tratamiento, lavado, envasado o empaque y transporte. Dicha acción está encaminada a generar de manera indirecta también la generación de nuevos empleos a personas que no están especializadas en cultivar.

- Planificar y ejecutar través de un manual que permita establecer tiempos, manejos y acciones para la recolección, transporte y almacenamiento de las hortalizas en temporada de cosecha utilizando medidas sanitarias y fitosanitarias que permitan mantener la calidad del producto por más tiempo.

2.2.3. Estrategia General 3: Financiamiento Público y Privado.

En esta acción se busca que los productores tengan acceso a financiamiento público y que este sea otorgado por parte de la banca nacional, así como también el poder acceder a financiamiento privado.

La estrategia se enfoca solamente al financiamiento público, su creación, destino, instituciones encargadas de la otorgarlo y procesos para poder emplearlo al apoyo de la producción de hortalizas.

Acciones:

- Creación de una partida del Presupuesto General de la Nación destinada al MAG para la reactivación del rubro hortalizas específicamente para financiar proyectos los cuales pueden ser a través de recursos internos con creación de impuestos o contribuciones

especiales gravando a agroquímicos herbicidas, pesticidas y fungicidas para fomentar el uso de insumos orgánicos, logrando esto por medio de un estudio de factibilidad de aplicación del impuesto, por otra parte de ser necesario se lograría con el financiamiento de recursos del exterior.

- Con el apoyo de banco estatales como el BFA y de segundo piso como el BMI y BANDESAL crear líneas de créditos preferenciales destinadas a la producción, comercialización y exportación para apoyar la ampliación de producción, construcción de infraestructura necesaria, compra de bienes de capital, compra de insumos, arrendamiento de tierras e iniciativas a la exportación para productores del rubro hortalizas.

- Facilitar el acceso a los créditos a productores con celeridad, es decir no crear demasiados procesos y trámites engorrosos, ofrecer tasa bajas de intereses y en plazos prudentes en especial a las CARH por parte de instituciones públicas financieras.

Estrategia específica 2: Financiamiento privado.

Impulsar el financiamiento privado en apoyo al rubro hortalizas por medio de agentes comerciales financieros de la localidad con apoyo de entidades financieras nacionales para la realización de proyectos productivos.

Acciones:

- Fomentar el apoyo de las empresas financieras privadas, bancos comerciales y cooperativas financieras de las localidades al rubro hortalizas, a través de respaldo con recursos financieros de bancos de segundo piso hacia la banca privada que apoyen a los productores del rubro, para incentivarles a apostar a nuevos proyectos productivos y comerciales que busquen ampliar y destinar su producción a nuevos mercados nacionales y extranjeros.

- Asistencia técnica para la elaboraciones de perfiles de proyectos del rubro hortalizas por parte de las CARH para poder presentar a instituciones privadas financieras u ONG's para adquirir créditos que impulsen a echar andar el proyecto.

2.2.4. Estrategia General 4: Comercialización; Nuevos Mercados Internos e Ingreso al Mercado Extranjero.

La finalidad de esta acción es que los productores del rubro hortalizas amplíen su mercado interno y busquen la inserción al mercado exterior por distintas vías por otra parte también superar los canales de comercialización tradicionales que solamente terminan en los llamados coyotes y algunas veces en mercados municipales.

Estrategia específica 1: Ampliación hacia nuevos mercados internos.

La estrategia está encaminada a encontrar nuevos mercados nacionales para los productores por medio de asistencia técnica mejorando sus habilidades de negociación y comercialización

Acciones:

- Asistencia técnica sobre comercialización y negociación para que los productores de las CARH adquieran conocimientos más amplios de los nuevos mercados que se enfrentaran y así aumentar y seleccionar una cartera de clientes para vender sus productos.

- Simplificar en lo posible, las cadenas de comercialización existentes para productores del rubro hortalizas miembros de las CARH, de tal manera que se reduzca la brecha entre productor y consumidor final, prescindiendo de un gran número de intermediarios, logrando así mayores márgenes de ganancias; los cuales en muchos casos se lo quedan los intermediarios.

- Compra de equipos como lavaderos y contenedores refrigerantes que permitan mantener por más tiempo la calidad de sus productos y poder ofrecerlos a sus compradores siempre frescos y en buen estado; así como también la compra de equipo para transportar carga como “pick up” y pequeños camiones, según la necesidad de la zona geográfica, para transportar las hortalizas a su destino.

- Fomentar y motivar a las CARH el ingreso a nuevos mercados internos como líneas de súper mercados, mayoristas, grandes empresas de alimentos e instituciones que

consumen productos agrícolas, que exigen inocuidad y calidad de productos hortícolas a través de las certificaciones adquiridas y por adquirir.

Estrategia específica 2: Ingreso al mercado extranjero.

La estrategia está encaminada al ingreso de mercados extranjeros para los productores por medio de asistencia técnica mejorando sus habilidades de negociación y comercialización.

Acciones:

- Asistencia técnica sobre requerimientos y reglamentos comerciales basados en la exigencias de exportación como los requisitos fitosanitarios y de empacado (acuerdo de las MSF de la OMC) con ayuda del MAG, para que los productores de las CARH adquieran conocimientos más amplios sobre la comercialización, normas, diseño y etiquetados para la exportación directa de los productos de hortalizas a los países miembros del CAFTA-DR.

- Fomentar la exportación hacia países miembros del CAFTA-DR, ya sea de manera directa por parte de las CARH o de forma indirecta por medio del asocio o contratos de ventas a empresas ya especializadas, con exportaciones de productos hortícolas respaldadas con las certificaciones de calidad necesarias, impulsando así, a la mejora del posicionamiento y dinamismo del rubro.

- Indagar sobre nuevos mercados extranjeros fuera del CAFTA-DR que permita mejorar el posicionamiento y dinamismo con nuevos socios comerciales.

BIBLIOGRAFÍA

José E. Duran Lima, Mariano Álvarez, "Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial; Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)", Todos los derechos reservados Impreso en Naciones Unidas Santiago de Chile, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos, 2008.

Krugman, Paul y Obstfeld Maurice, Economía internacional. Teoría y Política, edit. Pearson 7ª edición, Madrid, España, 2006.

Michael Porter, la ventaja competitiva de las naciones, Necesidad de un nuevo paradigma, los hijos de una nueva explicación, 1990

Menjivar Sánchez, Kar Lourdes;"Factores Competitivos de las Hortalizas de mayor consumo en el Salvador, 1997-2007, Caso Estudio: las Pilas, Municipio de San Ignacio; Trabajo de graduación; Universidad de El Salvador, 2010.

Michael Porter, Las ventajas Competitiva de las Naciones, Determinantes de la ventaja comparativa Nacional.

Arnaud Vicente, Guillermo. "MERCOSUR: Unión Europea, 0afta y los procesos de integración regional". Editorial Abeledo Perrot. Buenos Aires, 1996.

Sánchez, Héctor; Tratados, Generalidades Conceptos Básicos, parte II Tratadlo comerciales, un camino al desarrollo, Universidad Nacional Autónoma de Honduras.

Capítulo I, Aspectos Generales sobre la Producción Agrícola en el departamento de Santa Ana, Historia de la agricultura de El Salvador.

Benavides Guadalupe, Definición etimológica de horticultura; Universidad Tecnológica de Gutiérrez Zamora.

Kotler Philip y Armstrong Gary, Fundamentos de Marketeting, PEARSON, sexta edición, México, 2003.

Roberto Góchez Sevilla, Evolución de los flujos comerciales de El Salvador (ES) – Estados Unidos (EE.UU.) antes y después del CAFTA, El Salvador, 2008.

Manuel Ángel Gómez Cruz, Márgenes y Costos de Comercialización, aspectos conceptuales, Universidad Autónoma de Chapingo; Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y la Agricultura Mundial (CIESTAAM), noviembre, 2004.

CAFTA-DR. República de El Salvador.

GATT de 1947, Articulo XI.

Ley de Reactivación de las Exportaciones, Diario Oficial 88, Tomo 307, 1990.

Ley de Sanidad Vegetal y Animal, Decreto 524, Diario. Oficial 234, Tomo 329, Titulo III, Capítulo I; 1995.

Reglamento Centroamericano sobre medidas y procedimientos sanitarios y fitosanitarios, Capitulo II, Art. 4 ,2002

Ministerio de Economía, República de El Salvador. Contingentes. http://www.minec.gob.sv/index.php?option=com_phocadownload&view=category&id=42:contingentes&Itemid=63

Contingentes al Sector Agropecuario. http://otcasea.gob.do/?p=1783

Medidas de Salvaguardia Agrícola. http://www.sice.oas.org/TPD/USA_CAFTA/Studies/SLVDocExpl_s.pdf

Laguna Reyes, Christian Emmanuel. Fundamentos de la teoría clásica del comercio internacional. Instituto Politécnico Nacional, Centro de Investigaciones Socioeconómicas. Universidad Tecnológica de México. www.ccee.edu.uy/ensenian/cateco1/docs/lectu00.PDF

Balassa, Bela. Teoría de la Integración económica, UTEHA México, 1964. catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lri/...s.../capitulo2.pdf

Porter Michael, “Ventajas Competitivas”. http://www.itson.mx/micrositios/pimpiie/Documents/ventaja%20competitiva.pdf

Ramales Osorio, Martín Carlos. El Modelo de la Ventaja Absoluta del Comercio Internacional de Adam Smith: una nota didáctica.

http://www.eumed.net/cursecon/colaboraciones/Ramales-Smith-A.htm

Ramírez Cruz, Zulma Donelly. Empresas Transnacionales e Integración en América Latina y El Caribe: La Gran nacional, una alternativa necesaria y viable.
http://www.eumed.net/libros/2008b/401/La%20Integracion%20Economica.htm

Teoría de la integración económica. Manual básico de economía EMVI. La integración de la unión aduanera.
http://www.eumed.net/cursecon/17/teoria-integracion.htm

Guillén, Daniel, Asociación Latinoamericana de Integración, el Mercantilismo, Universidad Simón Bolívar, 1998.
http://www.monografias.com/trabajos/aladi/aladi.shtml

Material Académico; Fisiócratas, mercantilistas, revolución Industrial,
http://es.scribd.com/doc/99712318/Fisiocrata-mercantilismo-y-revolucion-industrial

El mercantilismo; teoría clásica, 2012.
http://es.scribd.com/doc/104188132/El-Mercantilismo-1

Economía CAece; Tratados comerciales, Trato nacional.
www.caenecse.site11.com/.../DICCIONARIO_DE_ECONOMIA.doc

Horticultura - el arte y al ciencia de la jardinería inteligente, artículos misceláneos.
http://guidewhois.com/2011/04/horticultura-el-arte-y-la-ciencia-de-jardineria-inteligente/

Codex Alimentarius. Normas Oficiales. Código de Prácticas Para el Envasado y Transporte de Frutas y Hortalizas frescas.
http://www.codexalimentarius.org/standards/list-of-standards

Codex Alimentarius. Normas Oficiales. Parte del Producto a la que se aplican los Límites Máximos del Codex para Residuos y que se analiza.
http://www.codexalimentarius.org/standards/list-of-standards

Codex Alimentarius. Normas Oficiales. Código de Prácticas de Higiene para las Frutas y Hortalizas Frescas.

http://www.codexalimentarius.org/standards/list-of-standards

Codex Alimentarius. Normas Oficiales. Principios Generales de Higiene de los Alimentos.
http://www.codexalimentarius.org/standards/list-of-standards

Codex Alimentarius. Normas Oficiales. Principios para el establecimiento y la Aplicación de Criterios Microbiológicos a los Alimentos.
http://www.codexalimentarius.org/standards/list-of-standards

Codex Alimentarius. Normas Oficiales. Principios para la Inspección y Certificación de Importaciones y Certificaciones de Alimentos.
http://www.codexalimentarius.org/codex-home/es/
http://www.buenastareas.com/Ventajas_Competitivas

http://definicion.de/tratado/

http://es.wikipedia.org/wiki/Tratado_comercial

http://alberteinstein2004.pe.tripod.com/tratado_de_libre_comercio.htm

http://es.wikipedia.org/wiki/Tratado_de_libre_comercio

http://es.wikipedia.org/wiki/Zona_de_libre_comercio

http://es.wikipedia.org/wiki/Tratado_de_Libre_Comercio_entre_Estados_Unidos,_Centroam%C3%A9rica_y_Rep%C3%BAblica_Dominicana

http://es.wikipedia.org/wiki/Comercio

http://es.wikipedia.org/wiki/Canal_de_distribuci%C3%B3n

AmyAngel, "La competitividad del cultivo del algodón en El Salvador; Oficinas de Análisis de Políticas Agropecuarias, Ministerio de Agricultura y Ganadería. 1996.

AmyAngel, Medidas Sanitarias y fitosanitarias en el TLC CA-EEUU, diciembre 2003.

Robert M Hill, Los Kaqchikeles de la época colonial; Adaptaciones de los mayas del altiplano al gobierno español, 1600-1700; La vida material, tecnologías importadas.

Dr. Jesús Martínez, Aspectos del suelo en la Producción de Hortalizas. Facultad de Agronomía, UANL.

Monterrosa Guillermo, El Salvador y los Tratados de Libre Comercio.

Moreno, 2004:18; Red Centroamericana de Monitoreo del DR-

CAFTA, Centroamérica ¿Mercados o naciones? Impactos del DR_CAFTA a 5 años de vigencia, informe 2011. Ver en: www.ceicom.org.sv/pdf/5CAFTA-CA.pdf

Lilian Bonilla. HRN, 07 de marzo de 2011. Ver en http://www.radiohrn.hn/l/content/honduras-contin%C3%BAa-importando-m%C3%A1s-del-50-por-ciento-de-hortalizas

Ing. Mauricio Chacón. Estimación de los Efectos Esperados en los Sistemas Productivos, 2003 ver en : ver.en:http://www.sanvicenteproductivo.org/est/Estudio%20Efectos%20esperados%20Sistemas%20productivos.pdf

Ing. ThelmaGaitan. Cadena de Cultivo de okra con potencial exportador. Managua 14 de enero de 2005. Ver en: http://es.scribd.com/doc/143694009/176cadena-Del-Cultivo-y-Mercado-Okra

Miguel Giribets Martínez. Algunas consideraciones sobre la crisis actual del capitalismo. Ver en: http://www.eumed.net/librosgratis/2009c/599/La%20crisis%20de%202000%20burbuja%20tecnologica.htm

Jean Carlo Calderón, Et. Al. Estadísticas de Comercio Exterior de Costa Rica 2011. PROMOTORA DEL COMERCIO EXTERIOR DE COSTA RICA. Dirección de Inteligencia Comercial. 2012. Ver en: http://www.procomer.com/contenido/descargables/estadisticas/web_libro_estadistica2011_v2-web.pdf.

Ley de Sanidad Vegetal y Animal, reforma 2004. Asamblea de la República de El Salvador.

Ley orgánica de la Dirección General de Aduanas, Decreto Legislativo Nº 903, de 12 de enero de 2006.

Ley de impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios, Decreto Legislativo Nº 296, de 31 de Julio de 1992.

Ley del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.

Ley de sanidad vegetal y animal, Decreto Legislativo Nº 524, de 18 de diciembre de 1995.

Ley sobre control de pesticidas, fertilizantes y productos para uso agropecuario, Decreto Legislativo Nº 315, de 10 de mayo de 1973.

Código de salud.

Reglamento al Código Aduanero Uniforme Centroamericano.

MAG, Plan Estratégico Sectorial 2010-2014 , modernización y ampliación de la base productiva agroalimentaria, 2010.

MAG, matrices de costos de producción, ver en: http://www.mag.gob.sv/index.php?option=com_phocadownload&view=category&id=17&Itemid=226.

MAG, Oficina de Políticas y Estrategias, Política de Agricultura Orgánica, 2008.

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura 2012, Plan de Agricultura Familiar, Cadenas Productivas (IICA/PAF/CP).

Consejo Nacional de Trabajadores del Campo (CNTC), La soberanía alimentaria de EL Salvador, 2010.

CENTA, Memorias Laborales, introducción, San Andrés 2010.

CEPAL, Progreso Técnico y cambio Estructural en América Latina, Tendencia de Innovación, 2007.

Universidad Francisco Gavidia; Aspectos Generales sobre la agricultura y diversificación de cultivos; Agricultura Precolombina.

SIECA (2009), La unión aduanera centroamericana. Ver en: http://www.sieca.org.gt/ site/Enlaces.aspx?ID=002005.

SIECA (2008), *Medidas contrarias al libre comercio intrarregional*.

CENTREX (2009), *Manual de usuario para autorizar exportaciones mediante el Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEX)*, noviembre. Consultado en: http://www.centrex.gob.sv.

Boletín informativo Nº 3 de la DGA, "Valor de transacción para la importación de frutas y verduras", de 25 de julio de 2006.

Boletín informativo Nº 12 de la DGA, "Importación de vehículos usados", de 17 de octubre de 2005.

Manual para el control y aseguramiento de la calidad e inocuidad de frutas y hortalizas, Organismo Internacional Regional de Sanidad Agropecuaria, San Salvador El Salvador mayo de 2001.

Barreras arancelarias, Generencie.com, ver en: file:///C:/Documents%20and%20Settings/Administrador/Mis%20documentos/tesis/cap%202/barreras/Barreras%20arancelarias%20%20%20Gerencie.com.htm.

El Salvador, políticas comerciales por medida, medidas que afectan las importaciones.

Información en línea del Banco Mundial, "Doing Business: Measuringbusinessregulations". Consultado en: http://www.doingbusiness.org/ExploreTopics/TradingAcrossBorders.

Valle internacional, Oficina para el aprovechamiento del TLC, barreras arancelarias y no arancelarias. Ver en:
http://valleinternacional.com/estrategias-de-la-internacionalizacion/conozca-mas-sobre-negocios-internacionales/que-se-negocia-en-un-tlc/barreras-arancelarias-y-no-arancelarias/

"Análisis de la Cadena de Valor de Hortalizas con énfasis en Seguridad Alimentaria y Nutricional" Managua, Nicaragua, febrero de 2012. USAID. Ver en:
http://coin.fao.org/coinstatic/cms/media/14/13540578065280/libro_de_hortalizas_30-07-2012-3.pdf.

Caja de herramientas para MIPYMES: Acuerdo de Asociación Centroamericana - Unión Europea.
Ver en: http://www.minec.gob.sv/cajadeherramientasue/index.php/las-relaciones-comerciales-ca-ue/comercio-el-salvador-union-europea.html

Información en línea del Ministerio de Agricultura y Ganadería, "Sistema de información en sanidad agropecuaria – SISA".
Ver en: https://oas.mag.gob.sv/sisa/tramites.jsp.

Información en línea del Ministerio de Agricultura y Ganadería, "Sistema de información en sanidad agropecuaria – SISA". Ver en: https://oas.mag.gob.sv/sisa/tramites.jsp.

Información en línea del Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social, "Sistema de información de trámites en línea para la autorización de importación de alimentos, bebidas y sustancias químicas". Ver en: http://www.gaisa-mspas.gob.sv.

Información en línea del Centro de Trámites de Exportación. Consultado en: http://www.centrex. gob.sv.

La prensa. Hn. Miércoles 24 de abril de 2013. Ver en:
http://www.laprensa.hn/Publicaciones/Series-de-investigacion/Exportacion/Honduras-triplica-las-exportaciones-de-frutas-y-hortalizas#.UdkELfnclCg

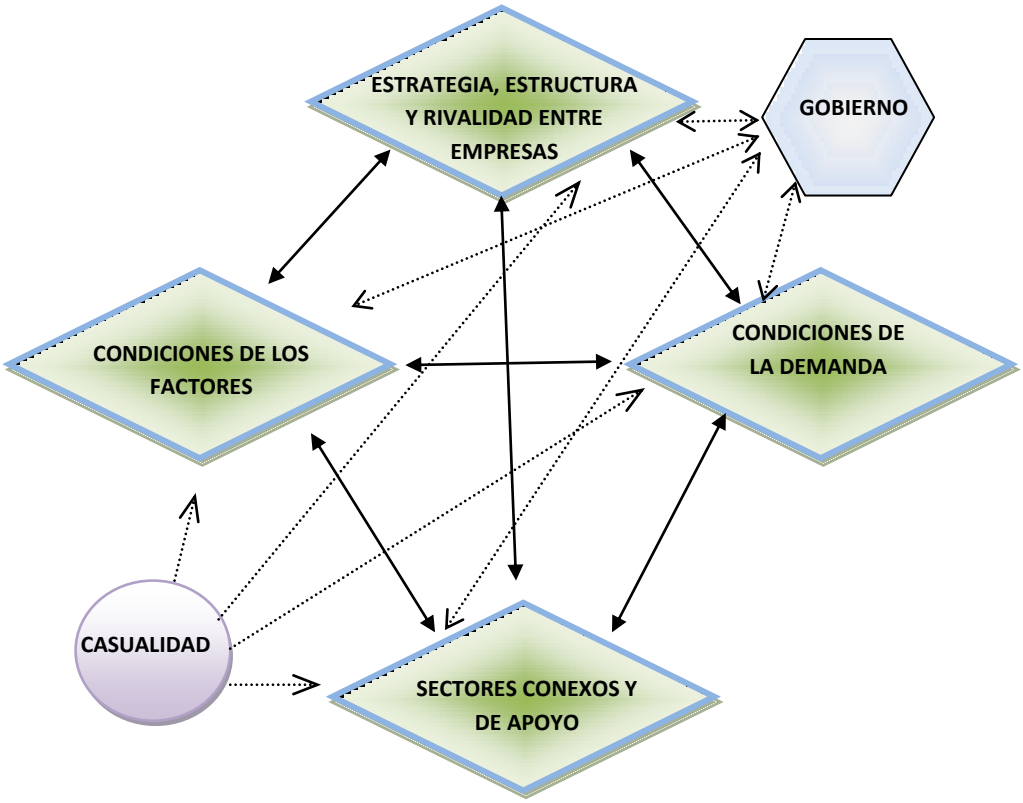
El Salvador: Desarrollo Rural.
Ver en: http://www.un.org/esa/agenda21/natlinfo/countr/elsal/ruralDevelopmen

Revista INCAE: Ventaja Competitiva de las Naciones, 1990.

AGronet, Red de información y comunicación del sector agropecuario, Balanza comercial relativa, pág. 1.
Ver en: www.slideshare.net/.../red-de-informacion-y-comunicacion-del-sector-...

Mariela Torres, Federico G. Salazary Karim Paz, Tamaño de Muestra para una Investigación de Mercado, Facultad de Ingeniería - Universidad Rafael Landívar, Boletín Electrónico No. 02, 2002.
Ver en: www.tec.url.edu.gt/boletin/URL_02_BAS02.pdf

Anexo 1. Diamante de la competitividad.



Fuente: Elaboración propia, En base a libro: Las ventajas Competitiva de las Naciones, de Michael Porter.

Anexo 2. Codex Alimentarius para la Producción de Hortalizas

Diseño, estado y método de carga del equipo de transporte.

Para el modo de transporte debe considerarse, entre otras cosas, el grado en que son perecederos los productos, temperatura y humedad relativa de almacenamiento recomendado y duración del transporte hasta llegar al destino. Para el caso de aquellos productos que su transporte requiere una semana o más se deben utilizar contenedores refrigerados para que el producto dure lo suficiente para ser comercializado.

Es de suma importancia verificar en los equipos de transporte para garantizar la inocuidad de las hortalizas aspectos tales como: limpieza, regulación de temperatura y examinar si hay daños en las partes del equipo. Otra recomendación es que si en caso se transporta dos productos en el mismo equipo, estos deben ser compatibles entre sí.

Como medida de seguridad cada equipo deberá contener un aparato que pueda medir la temperatura en todo momento. En el transporte de hortalizas no se debe cargar otros productos que puedan contaminar y arriesgar la inocuidad de las hortalizas como resultado de la emisión de olores o de residuos tóxicos de sustancias químicas.

Envasado.

Para el envasado de las hortalizas existen diversos métodos como:

- ✓ Envasado en el campo: los productos se colocan en cajas de tablero de fibra o jaulas de plástico o de madera durante la recolección.
- ✓ Envasado bajo techo: los productos se elaboran o envasan en el interior de un local o bajo techo en algún lugar central.
- ✓ Reenvasado: los productos se sacan de un contenedor, se clasifican de nuevo y se colocan en otro contenedor.

Los tipos de envasado son los siguientes:

- ✓ Llenado por volumen: los productos se colocan a mano o mecánicamente en el contenedor hasta alcanzar la capacidad, peso o número de unidades deseados.
- ✓ Envasado en celdillas o bandejas: los productos se colocan en celdillas o bandejas moldeadas que facilitan la separación y reducen las magulladuras.

- ✓ Envasado con colocación: los productos se colocan cuidadosamente en el contenedor.
- ✓ Envasado o preenvasado para el consumidor: se envasan, pesan y etiquetan para su venta al por menor cantidades relativamente pequeñas de productos.
- ✓ Envoltura con película o por contracción: cada fruta u hortaliza se envuelve y cierra herméticamente por separado con una película para reducir la pérdida de humedad y la pudrición.
- ✓ Atmósfera modificada: los empaques, contenedores para transporte o cargas sobre paletas de contenedores destinados a los consumidores se cierran herméticamente por separado con sacos o película de plástico.

Prerrefrigeración.

El método de prerrefrigeración que se elija va a depender del tipo de producto, de aspectos como el valor, la calidad, el costo de mano de obra que incurra, entre otros. En los métodos de prerrefrigeración están los siguientes:

- ✓ Enfriamiento en cámara: los contenedores de productos se apilan en una cámara frigorífica.
- ✓ Enfriamiento por aire a presión o por compresión húmeda: se hace circular el aire a través de las pilas de contenedores de productos en una cámara frigorífica.
- ✓ Enfriamiento por agua helada: se vierten grandes cantidades de agua helada sobre los productos colocados en depósitos, recipientes o contenedores para transporte a granel.
- ✓ Enfriamiento por vacío: se elimina el calor de los productos envasados en contenedores para transporte haciendo el vacío en una cámara.
- ✓ Enfriamiento por hidrovacío: se añade humedad a los productos envasados en contenedores para transporte, antes del proceso de vacío o en el curso de éste, con el fin de acelerar la eliminación del calor.
- ✓ Aplicación directa de hielo en el envase: se inyecta hielo viscoso o triturado en cada uno de los contenedores de productos. Para algunas operaciones se utilizan contenedores a granel.

- *Parte del Producto a la que se aplican los Límites Máximos del "Codex" para Residuos y que se analiza.(CAC/GL 41-1993).*[138]

En este código se describe la forma en cómo se deben eliminar los residuos de algunos productos, como la tierra y las raíces; y cual es lo máximo de residuos permitidos en los productos agrícolas. En este código se detalla el tratamiento para hortalizas de raíces y tubérculos, de bulbo, de hojas y de tallos, hortalizas de fruto de piel comestible y de piel no comestible.

En este código se hace una clasificación de los tipos de hortalizas en 8 grupos, los cuales son: hortalizas de raíces y tubérculos; hortalizas de bulbo; de hoja; de hoja Brassica; de tallo; de fruto de piel comestible; y hortalizas de fruto de piel no comestible. A continuación se detalla la parte de la hortaliza a la cual son aplicables los Límites Máximos de Residuos (LMR) para efectos de muestreo que determine el contenido de plaguicidas. Normalmente los LMR se determinan mayormente a partir "de un determinado producto agrícola bruto y entero tal como circula en el comercio internacional"[139]

<u>Hortalizas de raíces y tubérculos</u>: remolachas, rutabagas, zanahorias, remolacha azucarera, apio nabo, batatas, chirivías, nabos, papas, ñamé y rábanos.

Parte del producto a la que se aplica: Producto entero después de eliminar las coronas.

"Lavar las raíces o los tubérculos con agua fría corriente, cepillando con cuidado, si es necesario, con un cepillo suave para eliminar la tierra suelta y otros restos y, a continuación, secar con papel de seda limpio mediante ligeros toques. En el caso de las zanahorias, una vez secadas, separar con cuidado las coronas con ayuda de un cuchillo, cortando por la base del tallo en el punto más bajo de la unión de los peciolos externos. Si con las coronas quedan anillos de tejido de raíz, se separan de ellas y se recombinan con las raíces"[140].

<u>Hortalizas de bulbo</u>: puerros, ajos, cebollas, cebollas de primavera.

Parte del producto a la que se aplica: para cebollas y ajos, el producto entero después de haber eliminado la raíz y la piel apergaminada fácil de eliminar; y para cebollas de primavera y puerros, el

---

[138]Codex Alimentarius. Normas Oficiales. Parte del Producto a la que se aplican los Límites Máximos del Codex para Residuos y que se analiza.
Ver en: http://www.codexalimentarius.org/standards/list-of-standards
[139] Ibíd., pág. 1
[140] Ibíd., pág. 1

producto entero después de haber eliminado raíces y la tierra adherida a ellas. La tierra adquirida se debe eliminar enjuagando con agua o cepillando el producto de forma suave.

Hortalizas de hoja: hojas de remolacha, espinacas, hierba de los canónigos, hojas de remolacha azucarera, endivia, lechuga, cardo suizo y hojas de rábano.

Parte del producto a la que se aplica: Producto entero, después de eliminar las hojas que estén descompuestas o marchitas

Hortalizas de hoja brassica: brécoles, repollos de Milán, coles de Bruselas, coliflores, coles, col rizada, coles chinas, colinabos, coles lombardas y mostaza de sarepta.

Parte del producto al que se aplica: producto entero después de haber eliminado las hojas descompuestas o marchitas. Para el caso de las coliflores y brécoles se analizará nada más la inflorescencia y tallos; para las coles de Bruselas se analizan únicamente los brotes.

Hortalizas de tallo: alcachofas, achicoria, espárragos, ruibarbo, apio

Parte del producto al que se aplica: al producto entero después de haber eliminado las hojas descompuestas o marchitas. Sin embargo para el caso del ruibarbo y los espárragos, sólo los tallos. Para el apio y espárragos hay que limpiar la tierra, enjuagando con agua corriente o cepillando de forma suave el producto seco.

Hortalizas de fruto de piel comestible: pepinos, pimiento, berenjenas, zapallo patisón, pepinillos, tomates y quimbombó.

Parte del producto al que se aplica el LMR: producto entero después de haber eliminado el tallo.

Hortalizas de fruto de piel no comestible: cantalupos, calabaza amarilla, melones, sandía, calabaza común y calabaza confitera.

Parte del producto al que se aplica el LMR: producto entero después de haber eliminado el tallo.

- *Código de Prácticas de Higiene para las Frutas y Hortalizas Frescas. (CAC/RCP 53-2003).*[141]

Tiene como objetivo el mostrar las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) y las Buenas Prácticas de Fabricación (BPF) para eliminar los peligros a la salud humana ocasionados por químicos, microbianos y los peligros físicos que pueden surgir en el proceso de producción y envasado. Contiene los requisitos para los insumos agrícolas; higiene personal de los trabajadores; requisitos para la manipulación, almacenamiento y transporte; Limpieza, mantenimiento y Saneamiento; entre otros.

Tiene como objetivo el mostrar las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) y las Buenas Prácticas de Fabricación (BPF) para eliminar los peligros a la salud humana ocasionados por químicos, microbianos y los peligros físicos que pueden surgir en el proceso de producción y envasado. Contiene los requisitos para los insumos agrícolas; higiene personal de los trabajadores; requisitos para la manipulación, almacenamiento y transporte; Limpieza, mantenimiento y Saneamiento; entre otros.

Producción primaria:

Las condiciones de higiene bajo las cuales se debe llevar a cabo la producción primaria deben garantizar un mínimo de peligros potenciales que afecten la salud humana derivado de frutas y hortalizas contaminadas.

- ✓ Higiene del medio: La producción primaria no deben realizarse en zonas en las que existan sustancias potencialmente perjudiciales que alteren el nivel aceptable de dichas sustancias ya sea en el interior o superficie de frutas y hortalizas.

Requisitos relativos a insumos agrícolas:

- ✓ Agua: el agua utilizada para la producción primaria debe ser de calidad, garantizando la inocuidad de las frutas y hortalizas. Cuando se utiliza agua para la aplicación de fertilizantes y plaguicidas se debe asegurar que el contenido de microbianos no supere los niveles que puedan afectar la inocuidad de frutas y hortalizas. El abastecimiento de agua debe ser potable o en caso contrario proceder de fuentes limpias cuyo almacenamiento debe ser el adecuado y realizarse limpiezas periódicas.
- ✓ Estiércol, biosólidos y otros fertilizantes naturales: el uso de estos insumos no deben estar contaminados con metales pesados o cualquiera de otros productos químicos. Si

[141] Codex Alimentarius. Normas Oficiales. Código de Prácticas de Higiene para las Frutas y Hortalizas Frescas. Ver en: http://www.codexalimentarius.org/standards/list-of-standards

este tipo de insumos es utilizado, se deberán llevar a cabo procedimientos que reduzcan el contenido microbiano o químico a niveles que no afecten la inocuidad de frutas y hortalizas.

- ✓ Suelos: si existen peligros que menoscaben la inocuidad de frutas y hortalizas, se deben llevar a cabo medidas de control que reduzcan dichos peligros a los niveles que son aceptables, en caso contrario de no lograr un control, dichos suelos no pueden ser utilizados.
- ✓ Productos agroquímicos: deben ser los autorizados para el cultivo de frutas y hortalizas. Para la aplicación debe haber capacitación a los trabajadores para lograr una correcta aplicación y para tener un mayor control se deben llevar registros de aplicación.
- ✓ Lucha Biológica: en caso de ser utilizado este tipo de soluciones, deben ser los autorizados para el cultivo de frutas y hortalizas.
- ✓ Drenaje y eliminación de residuos: deben ser los adecuados y construirse de tal forma que se asegure la no contaminación de frutas y hortalizas.
- ✓ Servicios sanitaros y de salud e higiene para el personal: los trabajadores deberán contar con servicios sanitarios y de higiene para el aseo personal. En caso de que haya personal que padezcan de alguna enfermedad que sea transmisible a las hortalizas y frutas no se debe permitir que estas entren a los lugares donde hay manipulación de dichos productos. Se debe evitar completamente que el personal fume, escupa, mastique chicle, coma, estornude o tosa sobre las frutas y hortalizas.

Manipulación, almacenamiento y transporte.

- ✓ Prevención de la contaminación cruzada: la contaminación cruzada ocasionada por conducto de los insumos agrícolas o el personal que está en contacto directo o indirecto con las frutas y hortalizas frescas se debe prevenir tomando en cuenta recomendaciones como: eliminar todas aquellas hortalizas contaminadas que puedan afectar a las demás, no utilizar los recipientes utilizados en el transporte de frutas y hortalizas en el transporte de otros materiales, se debe evitar la utilización de equipo y recipientes en los que se haya empleado materias peligrosas que puedan afectar la inocuidad de frutas y hortalizas; y evitar la contaminación de recipientes en el campo con estiércol o heces animales y humanas.
- ✓ Almacenamiento y transporte desde el campo al establecimiento de envasado: las hortalizas deben ser almacenadas y transportadas de tal forma que se pueda reducir al mínimo la contaminación de estas.

Limpieza, mantenimiento y saneamiento:

Deben establecerse programas de limpieza, procedimientos y métodos de limpiezas adecuados al tipo de hortalizas; y la eliminación de los residuos debe ser constante, de modo que no haya acumulación en lugares que afecte a las frutas y hortalizas.

- *Principios Generales de Higiene de los Alimentos. (CAC/RCP 1-1969).*[142]

Con estos principios se busca garantizar la inocuidad de los productos alimenticios aplicando las *Directrices para la aplicación del sistema de análisis de peligros y de los puntos críticos de control (HACCP)* desde la producción hasta llegar al consumidor final. Por ser de carácter general este establece los lineamientos sin especificar el tipo de producto, sin embargo, se establece un código de prácticas de higiene específicamente para las frutas y hortalizas que es el que se detalló con anterioridad, el cual contiene los lineamientos establecidos en los principios generales de higiene de los alimentos, solo que de forma específica.

- *Principios para el establecimiento y la Aplicación de Criterios Microbiológicos a los Alimentos. (CAC/GL 21-1997).*[143]

Muestra como en la cadena alimentaria se deben establecer los criterios microbiológicos, es decir, el nivel aceptable de microorganismos por unidad, a través de dichos principios, apoyándose también del HACCP. Por medio del criterio microbiológico se determina si un producto o un lote de un alimento es aceptable, teniendo como base la ausencia o presencia y también la cantidad de microorganismos por unidad, volumen, superficie o lote.

Los métodos microbiológicos utilizados para determinar la ausencia o presencia de determinados organismos deben de ser fiables y utilizar aquellos aprobados y autorizados para cada producto en estudio y de preferencia a los elaborados por organismos internacionales.

Limites microbiológicos

Para el establecimiento de los límites se deberá considerar los riesgos ocasionados por los microorganismos, así como la forma en que serán manipulados (ya sea para su almacenamiento, envasado o transporte), como por las condiciones en que será consumido.

---

[142]Codex Alimentarius. Normas Oficiales. Principios Generales de Higiene de los Alimentos.
Ver en: http://www.codexalimentarius.org/standards/list-of-standards

[143]Codex Alimentarius. Normas Oficiales. Principios para el establecimiento y la Aplicación de Criterios Microbiológicos a los Alimentos.
Ver en: http://www.codexalimentarius.org/standards/list-of-standards

- *Principios para la Inspección y Certificación de Importaciones y Certificaciones de Alimentos.*[144]

Son 10 los principios para la inspección y certificación de las importaciones y exportaciones de alimentos. Son principios que hacen referencia a los sistemas oficiales de control de alimentos, de manera tal que se garantice para los consumidores un sistema de control eficaz que genere confianza como resultado de productos alimenticios inofensivos a la salud. De forma sucinta se describen cada uno de los principios.

- ✓ Adecuación a los fines previstos: en cuanto a los sistemas de inspección y certificación estos deben ser lo más eficaces posible en la buscada de los objetivos, considerando el grado aceptable de protección establecido.
- ✓ Evaluación de riesgo: como una medida encaminada a asegurar la inocuidad de los alimentos los sistemas de inspección que se apliquen deben estar basados en una evaluación de riesgo que sea objetiva y compatible con los criterios establecidos por organismos internacionales.
- ✓ No discriminación: no se deben hacer distinciones arbitrarias o injustificadas hacia determinados países cuando el grado de riesgo es el aceptable, para evitar que existan algún tipo de restricción al comercio.
- ✓ Eficacia: orientado al sistema de inspección y certificación los cuales deben ser sistemas que no impliquen un mayor costo en tiempo y dinero para los consumidores, la industria alimentaria y el gobierno; y deben ser tales de no restringir el comercio entre países.
- ✓ Armonización: para los sistemas de inspección y certificación de alimentos los países, en este caso los contratantes del CAFTA-DR, deben aplicar las recomendaciones, normas, directrices del "Codex" y participar en las actividades de éste en la elaboración, adopción y revisión de las normas.
- ✓ Equivalencia: los sistemas aplicados por cada uno de los países deben ser equivalentes, aunque estos sean diferentes buscan un mismo objetivo.
- ✓ Transparencia: los sistemas de inspección y certificación de alimentos deben estar disponibles al examen y análisis de los consumidores y a todos aquellos interesados.

---

[144]Codex Alimentarius. Normas Oficiales. Principios para la Inspección y Certificación de Importaciones y Certificaciones de Alimentos.
Ver en: http://www.codexalimentarius.org/codex-home/es/

- ✓ Trato especial y diferencial: "Al formular y aplicar los sistemas de inspección y certificación de alimentos, los países importadores deberán tener en cuenta la capacidad de los países en desarrollo de proporcionar las garantías necesarias"[145]
- ✓ Procedimientos de control e inspección: "los requisitos en materia de información y las tasas que pudieran imponer los países importadores deberán limitarse a lo que es razonable y necesario"[146.]
- ✓ Validez de la certificación: cada país que certifique exportaciones de alimentos o que importe alimentos debe comprobar la validez de dicha certificación y asegurarse que el producto cumple con los requisitos establecidos de forma correcta.

- *Normas del "Codex" para:*[147]

- ✓ *Norma del "Codex" para el Tomate (CODEX STAN 293-2007).*

Estas normas van dirigidas a los tomates frescos destinados a los consumidores y no para fines industriales. En la comercialización los tipos de tomates son los "redondos", "asurcados", "oblongos o largados" y tomates "cereza" y "coctel"

Los requisitos mínimos de calidad de los tomates es que deben ser enteros, limpios, sanos, exentos de plagas, sin sabor ni olores extraños.

La clasificación de los tomates se hace en tres categorías:

Categoría Extra: tomates de calidad superior, los cuales deben ser uniformes en cuanto a su tamaño, y sin dorso verde ni ningún defecto que afecte su calidad.

Categoría I: tomates de buena calidad, deben ser de color uniforme, sin dorso verde visible y sin grietas. Existe la facultad de que estos presenten defectos leves tales como:

- Un ligero defecto de forma y desarrollo;
- Un ligero defecto de coloración;
- Defectos leves de la piel;
- Magulladuras muy leves.

Los tomates "asurcados" podrán presentar:

---

[145] Ibíd. pág. 4
[146]Ibíd.pág. 5
[147]Noemas del Codex, ver en:
http://www.codexalimentarius.org/normas-oficiales/lista-de-las-normas/es/?no_cache=1

- Grietas cicatrizadas superficiales que no excedan de 1 cm de longitud;
- Protuberancias no excesivas;
- Un pequeño ombligo que no presente suberización;
- Suberización del estigma no superior a 1 cm^2;
- Una cicatriz lineal cuya longitud no exceda de los dos tercios del diámetro máximo del fruto.

Categoría II: son aquellos tomates que no cumplen con los requisitos para estar en la categoría superior pero que cumplen con los requisitos mínimos para tomates descritos anteriormente. Estos deben ser de aspecto firme, sin grietas sin cicatrizar; los defectos permisibles son:

- Defectos de forma, desarrollo y coloración;
- Defectos de la piel o magulladuras, a condición de que no afecten seriamente al fruto;
- Grietas cicatrizadas superficiales que no excedan de 3 cm de longitud para los tomates redondos, "asurcados" u oblongos.
- Además, los tomates "asurcados" podrán presentar:
- Protuberancias más acusadas que las admitidas en la Categoría I, pero sin llegar a la deformidad;
- Un ombligo;
- Suberización del estigma no superior a 2 cm^2;
- Una cicatriz pistilar fina de forma alargada (similar a una costura).

✓ *Norma del Codex para el Maíz en la mazorca congelado rápidamente (CODEX STAN 133-1981).*

Esta norma se aplicará al maíz en la mazorca congelado rápidamente de la especie *Zea mays*L. convar. *Saccharata*Koern, según se define a continuación, destinado al consumo directo sin ulterior elaboración, excepto un nuevo envasado, si éste fuese necesario.

Se entiende por maíz en la mazorca congelado rápidamente el producto preparado con mazorcas adecuadamente maduras, sanas, limpias, frescas, enteras o en trozos, que se ajusten a las características de la *variedad de maíz dulceZeamays*L. convar. *Saccharata*Koern, que se han recortado (salvo las presentadas como "Enteras"), a las que se les ha quitado las brácteas y las barbas, se les ha seleccionado, lavado, y suficientemente escaldado para lograr una estabilidad de color y sabor durante los ciclos normales de comercialización.

Práctica de manipulación.

El producto deberá manipularse en condiciones que mantengan su calidad durante el transporte, almacenamiento y distribución, hasta el momento de su venta final inclusive.

Se recomienda que durante el almacenamiento, transporte, distribución y venta al por menor, el producto se manipule de conformidad con las disposiciones establecidas en el Código Internacional Recomen-dado de Prácticas para la Elaboración y Manipulación de los Alimentos Congelados Rápidamente (CAC/RCP 8-1976).

Formas de presentación.

Entera - mazorca de maíz entera e intacta, a la cual puede ir adherida una pequeña porción de pedúnculo. La longitud mínima no será inferior a 120 mm.

Entera recortada - producto que se obtiene de una mazorca entera después de recortar ambos extremos. La longitud mínima no será inferior a 120 mm.

Mazorca cortada- porciones de la mazorca entera recortada, cortadas transversalmente en trozos de 40 mm de longitud, como mínimo.

Tamaño de la unidad uniforme de muestra según los criterios de presentación.

La unidad uniforme de muestra será de 4 mazorcas para la formas de presentación "Entera" y "Entera recortada" y de 8 trozos de mazorca para la "Cortada".

Requisitos generales de calidad.

El maíz en la mazorca congelado rápidamente deberá estar:

a) exento de sabores y olores extraños, teniendo en cuenta cualquier ingrediente facultativo que se haya añadido;

b) limpio y exento de arena y tierra, y de otras materias extrañas;

c) exento de contaminación por insectos;

d) tener un color blanco, cremoso o amarillo (dorado) razonablemente uniforme;

e) estar razonablemente bien desarrollado;

f) ser de tamaño razonablemente uniforme;

g) estar razonablemente exento de partes macadas o dañadas mecánicamente;

h) estar razonablemente exento de unidades mal recortadas (excepto para la "Entera");

i) estar razonablemente exento de materias vegetales extrañas.

Higiene.

En la medida de lo posible, de acuerdo con las buenas prácticas de fabricación, el producto deberá estar exento de sustancias objetables.

Analizado con métodos adecuados de muestreo y examen, el producto:

- deberá estar exento de microorganismos en cantidades que puedan constituir un peligro para la salud;
- deberá estar exento de parásitos que puedan representar un peligro para la salud; y
- no deberá contener, en cantidades que puedan representar un peligro para la salud, ninguna sustancia originada por microorganismos.

Envasado.

El envase que se utilice para el maíz en la mazorca congelado rápidamente, independientemente de la forma de presentación, deberá:

a) proteger las características organolépticas y otras características de calidad del producto;

b) proteger el producto contra la contaminación microbiológica y de otra índole;

c) proteger el producto contra la deshidratación y, cuando corresponda, contra las pérdidas en la medida en que sea tecnológicamente posible; y

d)no transmitir al producto ningún olor, sabor o color, ni ninguna otra característica extraña durante la elaboración (cuando corresponda) y la distribución del producto hasta el momento de la venta final.

Anexo 3. Contribuciones de los Rubros Agrícolas al PIBAg 1990-2010

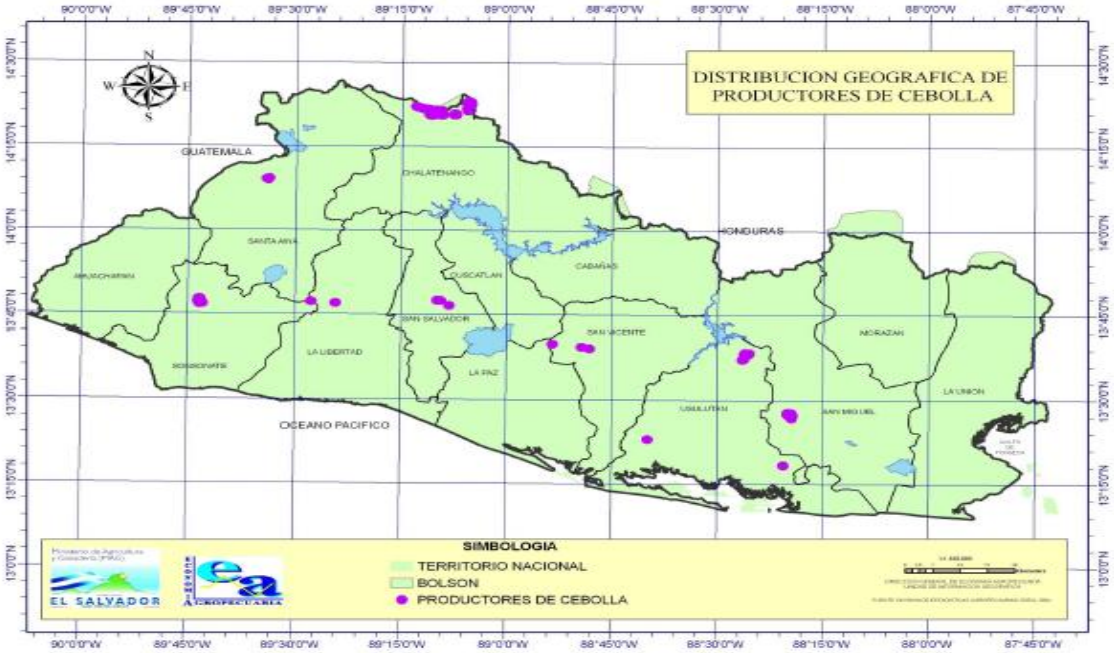
Años / Rubros	Café oro %	Algodón %	Granos básicos %	Caña de azúcar %	Otras producciones agrícolas %
1990	40.8	2.0	30.0	5.5	21.7
1991	40.7	1.2	28.7	6.8	22.6
1992	40.5	1.2	32.8	6.5	19.0
1993	37.4	1.1	33.7	6.8	21.0
1994	37.9	0.7	29.2	7.0	25.2
1995	35.9	0.0	31.9	6.7	25.5
1996	35.8	0.0	31.0	7.0	26.2
1997	33.9	0.0	30.0	8.8	27.2
1998	32.2	0.0	28.6	10.5	28.6
1999	33.5	0.1	30.6	9.2	26.6
2000	30.8	0.2	30.2	9.7	29.1
2001	27.6	0.1	31.4	9.9	31.0
2002	24.5	0.1	34.0	9.8	31.7
2003	23.3	0.1	33.9	10.0	32.7
2004	22.5	0.1	34.5	10.1	32.8
2005	21.8	0.2	32.9	9.5	35.6
2006	19.5	0.1	34.1	8.4	37.9
2007	19.6	0.0	34.5	7.9	38.0
2008	19.3	0.0	32.7	7.6	40.4
2009	16.6	0.0	32.0	7.8	43.6
2010	21.3	0.0	28.7	7.9	42.1

Fuente: Elaboración propia, En base a datos del BCR

Anexo 4. Mapa de Zonas de Producción del Rubro Hortalizas.

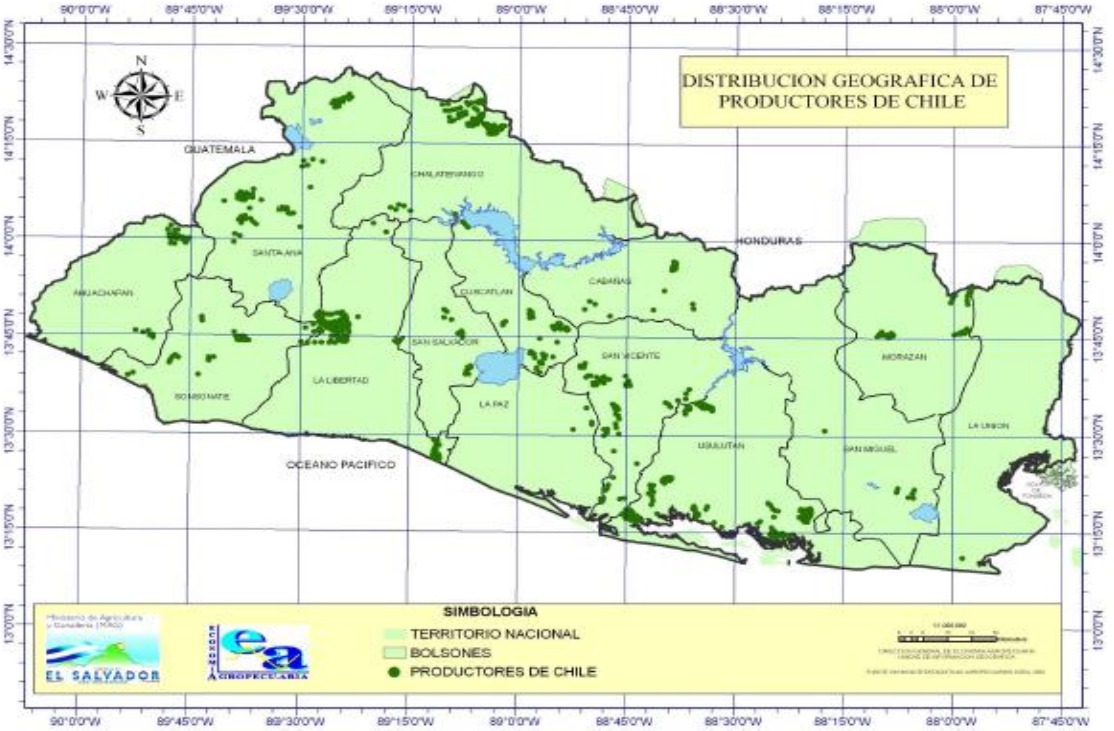
Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Anexo 5. Mapa de Zona de Cultivo de Cebolla.



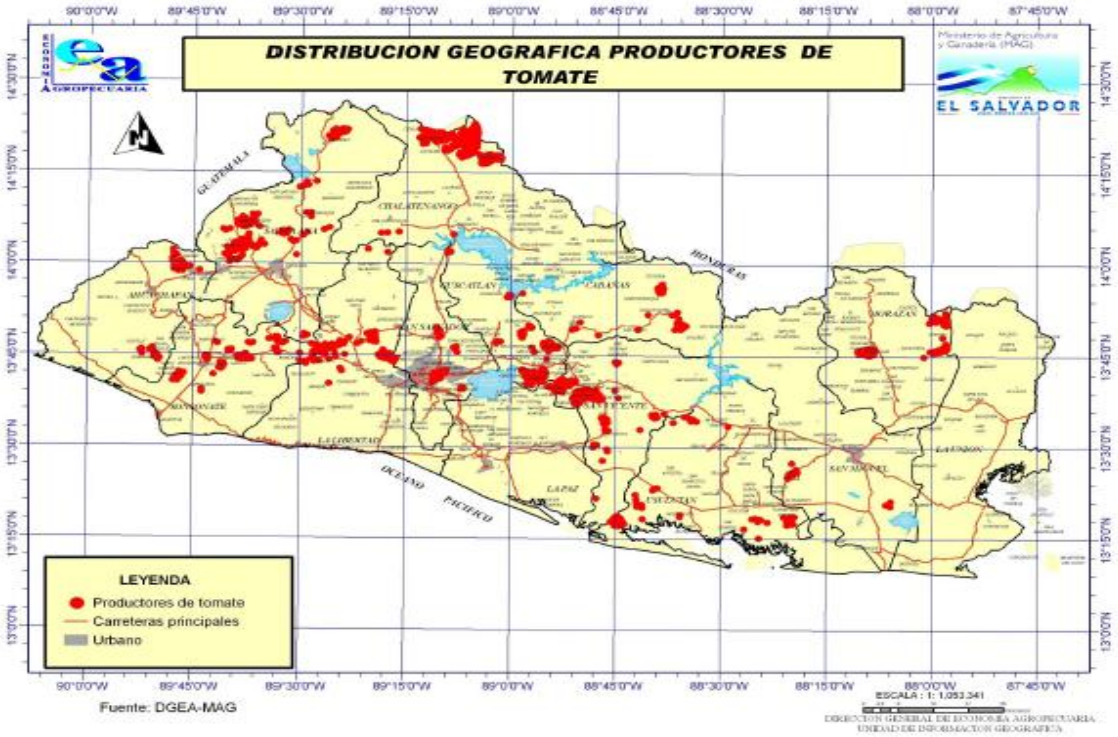
Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Anexo 6. Mapa de Zona de Cultivo de Chile Dulce.



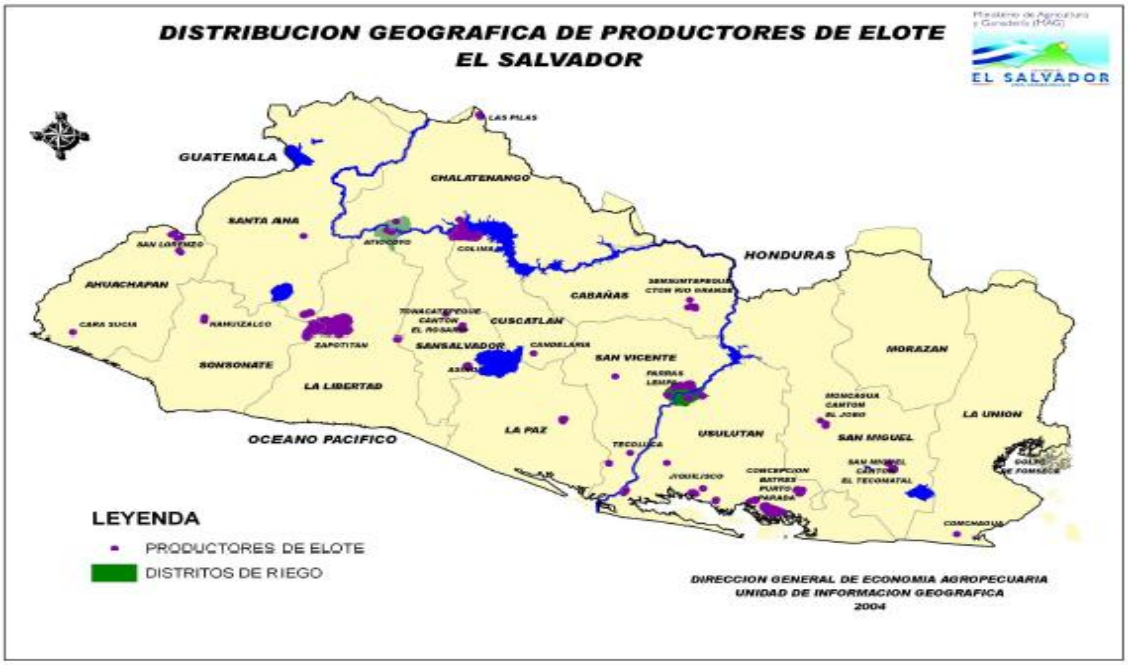
Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Anexo 7. Mapa de Zona de Cultivo de Tomate.



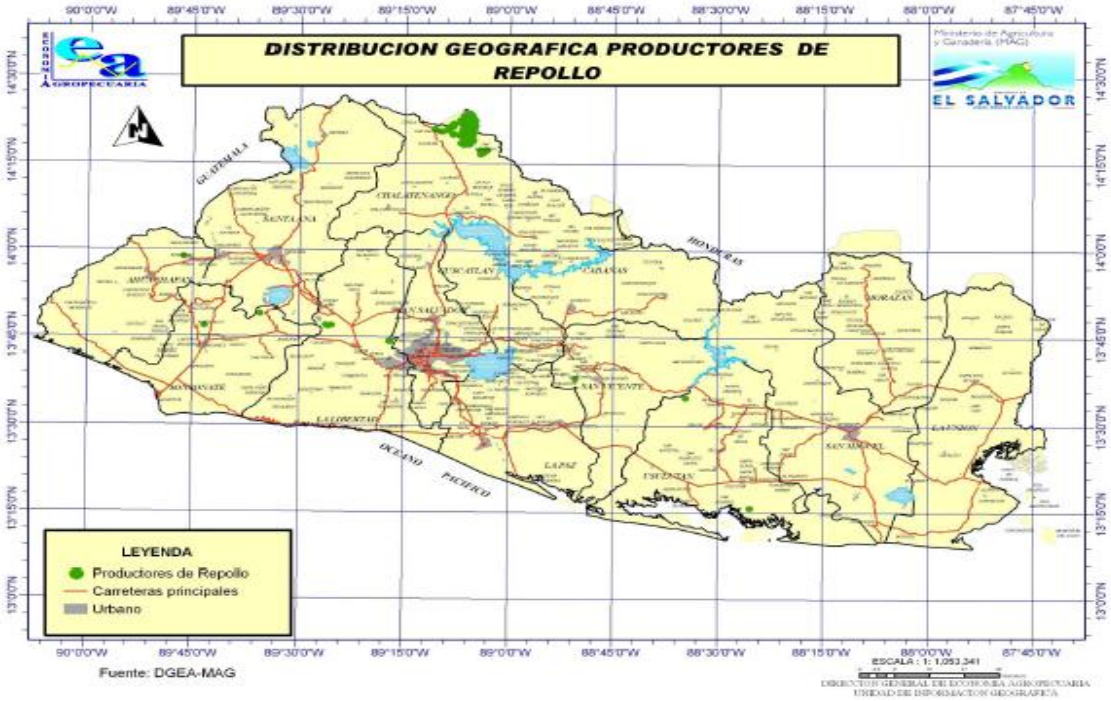
Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Anexo 8. Mapa de Zona de Cultivo de Elote Dulce.



Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Anexo 9. Mapa de Zona de Cultivo de Repollo.

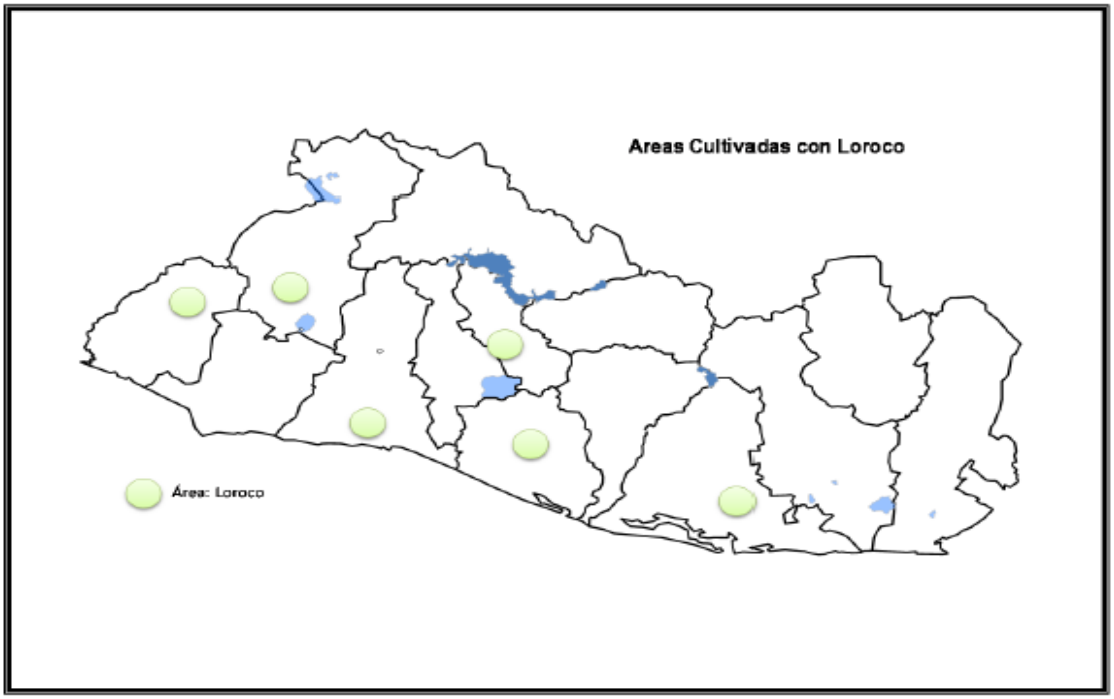


Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Anexo 10. Mapa de Zona de Cultivo de Papa.

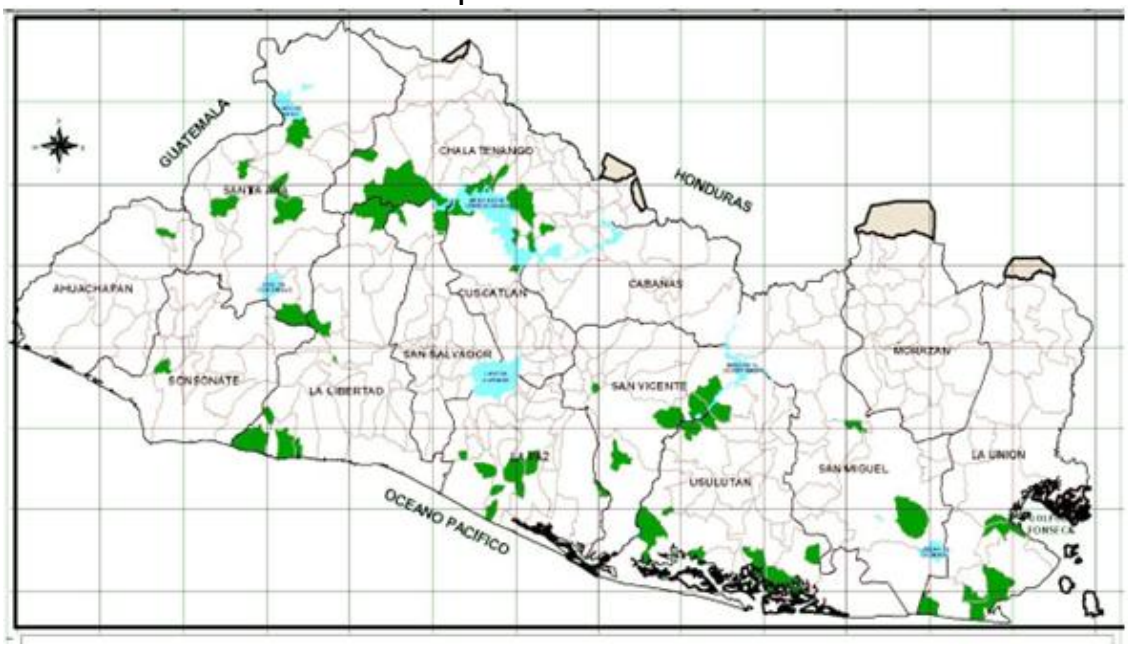
Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Anexo 11. Mapa de Zona de Cultivo de Loroco.



Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Anexo 12. Mapa de Zona de Cultivo de Sandia.



Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Anexo 13 Zonas de Cultivo de Hortalizas en El Salvador

Hortalizas	Ahuachapán	Santa Ana	Sonsonate	Chalatenango	La Libertad	San Salvador	Cuscatlán	La Paz	Cabañas	San Vicente	Usulután	San Miguel	Morazán	La Unión
Cebolla		X	X	XX	X	X		X		X	X	X		
Chile Dulce	X	X	X	XX	XX	X	X	X	X	X	XX	X	X	X
Cilantro			X	X	X	XX								
Ejote	X	X	XX		X	X								
Elote	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	XX	X		X
Güisquil	X	X	X	X	XX	X	XX			X				
Lechuga		X	X	XX		X								
Loroco	X	X			X		X	X			X			
Melón	XX							XX		X				
Papa				XX										
Pepino	X	X	X	X	XX	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Repollo	X		X	XX	X					X	X			
Sandia	X	X		X			X	X		X	X	XX		XX
Tomate	X	XX	X	XX	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Yuca	X	X	X	X	X	X	X	XX		X	XX	XX		
Otros*	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

Fuente: Elaboración propia. En base a Mapas de Hortalizas Específicas. elaborados por el MAG
Nota. Producción de Hortalizas en intensidad:
X: Regular.
XX: Alta.
***Otros:** Ayote, Chipilín, Loroco, Pipián, Rábano, Jícama, entre otras hortalizas

Anexo 14. Producción Nacional del Rubro Hortalizas, 1995-2011.

Hortalizas	1995			1996			1997			1998			1999			2000		
	Sup.(Mz)	Prod.(QQ)	RpM(QQ/Mz)	Sup.(Mz)	Prod.(QQ)	RpM(QQ/Mz)	Sup.(Mz)	Prod.(QQ)	RpM(QQ/Mz)	Sup.(Mz)	Prod.(QQ)	RpM(QQ/Mz)	Sup.(Mz)	Prod.(QQ)	RpM(QQ/Mz)	Sup.(Mz)	Prod.(QQ)	RpM(QQ/Mz)
Ayote																		
Cebolla										220.00	656,040.00	2,982.00				117.33	10,250.00	87.36
Chile Dulce	800.00	1,161,600.00	1,452.00							900.00	1,844,100.00	2,049.00	600.00	1,288,800.00	2,148.00	700.00	1,435,000.00	2,050.00
Chipilín																		
Cilantro																		
Ejote	600.00	12,000.00	20.00							142.00	14,485.00	102.01						
Elote										100.00	22,000.00	220.00						
Güisquil										85.00	204,000.00	2,400.00				100.00	264,400.00	2,644.00
Jícama																		
Loroco																		
Melón																		
Okra		42649.18			48138.06			51396.26			26925.30			30438.10			11929.18	
Papa										800.00	262,400.00	328.00	950.00	304,000.00	320.00	1,000.00	352,000.00	352.00
Pepino	600.00	146,100.00	243.50							651.00	185,535.00	285.00				700.00	233,100.00	333.00
Pipián	2,500.00	487,500.00	195.00							600.00	140,400.00	234.00				2,300.00	495,650.00	215.50
Rábano	100.00	295,600.00	2,956.00							50.00	72,300.00	1,446.00						
Repollo	400.00	65,200.00	163.00							1,300.00	223,600.00	172.00	1,200.00	186,000.00	155.00	1,240.00	193,440.00	156.00
Sandia	4,000.00	1,070,000.00	267.50	2,900.00	773,430.00	266.70	2,500.00	932,500.00	373.00	3,100.00	1,100,500.00	355.00	3,100.00	1,100,500.00	355.00	5,350.00	1,712,000.00	320.00
Tomate	1,000.00	200,000.00	200.00	980.00	124,460.00	127.00				1,700.00	783,700.00	461.00	1,500.00	648,000.00	432.00	1,200.00	464,400.00	387.00
Yuca	2,900.00	714,900.00	246.52	2,700.00	652,590.00	241.70	2,000.00	400,000.00	200.00	700.00	140,000.00	200.00	2,400.00	453,600.00	189.00	2,000.00	24,000.00	12.00
Otras Hortalizas																		
TOTAL	12,900.00	4,195,549.18	5,743.52	6,580.00	1,598,618.06	635.40	4,500.00	1,383,896.26	573.00	10,348.00	5,675,985.30	11,234.01	9,750.00	4,011,338.10	3,599.00	14,707.33	5,196,169.18	6,556.86

Fuente: Elaboración propia. Ministerio de Agricultura y Ganadería, Estadísticas Agropecuarias 1995-2011.

Nota:

Sup.(Mz): Superficie en Manzanas

Prod.(QQ): Producción en Quintales

RpM.(QQ/Mz): Rendimiento por manzana

* Plan de Agricultura Familiar (MAG, IICA y CENTA)

** Los datos de las hortalizas son preliminares y están en revisión

Producción Nacional del Rubro Hortalizas, 1995-2011.

Hortalizas	2001			2002			2003			2004			2005			2006		
	Sup.(Mz)	Prod.(QQ)	RpM(QQ/Mz)	Sup.(Mz)	Prod.(QQ)	RpM(QQ/Mz)	Sup.(Mz)	Prod.(QQ)	RpM(QQ/Mz)	Sup.(Mz)	Prod.(QQ)	RpM(QQ/Mz)	Sup.(Mz)	Prod.(QQ)	RpM(QQ/Mz)	Sup.(Mz)	Prod.(QQ)	RpM(QQ/Mz)
Ayote																502.00	88,317.00	175.93
Cebolla	71.54	6,600.00	92.25	75.83	7,314.00	96.45	74.40	7,696.00	103.44	61.00	5,830.00	95.57	90.00	9,489.00	105.43	71.00	7,496.00	105.58
Chile Dulce	700.00	1,400,000.00	2,000.00	700.00	1,400,000.00	2,000.00	650.00	1,300,000.00	2,000.00	940.00	237,905.00	253.09	824.00	252,531.00	306.47	1,162.00	356,069.00	306.43
Chipilín										97.00	66,958.00	690.29	40.00	18,434.00	460.85	83.00	38,158.00	459.73
Cilantro																132.00	17,090.00	129.47
Ejote										280.00	30,248.00	108.03	226.00	27,310.00	120.84	235.00	28,402.00	120.86
Elote										3,800.00	574,788.00	151.26	3,657.00	545,149.00	149.07	4,169.00	621,470.00	149.07
Güisquil										180.00	88,616.00	492.31	350.00	266,347.00	760.99	784.00	596,617.00	760.99
Jícama										550.00	110,496.00	200.90	1,460.00	633,684.00	434.03	1,781.00	773,094.00	434.08
Loroco										344.00	17,932.00	52.13	396.00	19,151.00	48.36	503.00	24,322.00	48.35
Melón																307.00	44,541.00	145.08
Okra		25248.00			32752.00			64128.78			83250.24			59036.96			57236.14	
Papa	1,050.00	367,500.00	350.00	1,100.00	385,000.00	350.00	800.00	280,000.00	350.00	200.00	88,942.00	444.71	235.00	79,825.00	339.68	331.00	112,553.00	340.04
Pepino										970.00	268,690.00	277.00	870.00	357,005.00	410.35	670.00	274,894.00	410.29
Pipián										1,500.00	127,011.00	84.67	1,446.00	150,760.00	104.26	2,082.00	217,094.00	104.27
Rábano										123.00	18,576.00	151.02	159.00	16,606.00	104.44	251.00	26,237.00	104.53
Repollo	1,100.00	176,000.00	160.00	1,100.00	176,000.00	160.00	1,100.00	176,000.00	160.00	1,200.00	1,817,193.00	1,514.33	1,100.00	1,529,176.00	1,390.16	1,067.00	1,483,301.00	1390.16
Sandia	4,350.00	130,500.00	30.00	3,450.00	103,500.00	30.00	3,950.00	118,500.00	30.00	3,450.00	1,150,817.00	333.57	3,500.00	1,515,045.00	432.87	4,410.00	1,908,957.00	432.87
Tomate	1,200.00	440,400.00	367.00	1,200.00	440,400.00	367.00	1,386.00	502,133.00	362.29	1,450.00	559,164.00	385.63	1,306.00	647,123.00	495.50	1,593.00	789,490.00	495.60
Yuca	2,250.00	427,500.00	190.00	2,200.00	418,000.00	190.00	2,100.00	399,000.00	190.00	2,375.00	368,196.00	155.03	2,332.00	448,397.00	192.28	1,842.00	354,234.00	192.31
Otras Hortalizas																553.00	151,763.00	274.44
TOTAL	10,721.54	2,973,748.00	3,189.25	9,825.83	2,962,966.00	3,193.45	10,060.40	2,847,457.78	3,195.73	17,520.00	5,614,612.24	5,389.55	17,991.00	6,575,068.96	5,855.59	22,528.00	7,971,335.14	6,580.08

Fuente: Elaboración propia. Ministerio de Agricultura y Ganadería, Estadísticas Agropecuarias 1995-2011.

Nota:

Sup.(Mz): Superficie en Manzanas

Prod.(QQ): Producción en Quintales

RpM.(QQ/Mz): Rendimiento por manzana

* Plan de Agricultura Familiar (MAG, IICA y CENTA)

** Los datos de las hortalizas son preliminares y están en revisión

Producción Nacional del Rubro Hortalizas, 1995-2011.

Hortalizas	2007			2008*			2009			2010**			2011		
	Sup.(Mz)	Prod.(QQ)	RpM(QQ/Mz)	Sup.(Mz)	Prod.(QQ)	RpM(QQ/Mz)	Sup.(Mz)	Prod.(QQ)	RpM(QQ/Mz)	Sup.(Mz)	Prod.(QQ)	RpM(QQ/Mz)	Sup.(Mz)	Prod.(QQ)	RpM(QQ/Mz)
Ayote							521.50	144,042.90	276.21						
Cebolla	150.00	15,629.00	104.19	167.41	17,316.00	103.43	44.32	12,126.00	273.60	44.36	12,121.00	273.27			
Chile Dulce	1,260.00	382,596.00	303.65	1,400.78	424,886.00	303.32	313.00	100,046.00	319.64	313.00	100,046.00	319.64	157.00	42,205.00	268.82
Chipilín	84.00	38,623.00	459.80				47.99	32,754.00	682.52						
Cilantro															
Ejote	250.00	30,017.00	120.07				292.96	46,829.00	159.85						
Elote	4,100.00	660,100.00	161.00				3,629.65	658,246.00	181.35						
Güisquil	800.00	640,000.00	800.00				165.00	119,596.00	724.82						
Jícama	1,750.00	753,661.00	430.66				323.98	106,814.50	329.69						
Loroco	513.00	24,619.00	47.99				333.18	12,154.23	36.48						
Melón	91.00	25,480.00	280.00				121.31	22,055.00	181.81						
Okra		68001.14								18.00	68000.00	3777.78			
Papa	338.00	113,920.00	337.04				301.39	117,181.00	388.80	301.00	117,181.00	389.31	271.00	82,063.00	302.82
Pepino	800.00	293,600.00	367.00	889.98	325,928.00	366.22	643.06	240,168.00	373.48	643.54	240,300.00	373.40			
Pipián	2,175.00	239,644.00	110.18				2,541.96	411,526.00	161.89						
Rábano	256.00	26,555.00	103.73				234.66	19,005.35	80.99						
Repollo	1,150.00	1,928,989.00	1,677.38				958.36	947,718.00	988.90	958.00	947,718.00	989.27	508.00	313,284.00	616.70
Sandia	4,498.00	1,947,634.00	433.00				2,086.27	1,083,743.00	519.46	2,086.00	1,083,743.00	519.53	321.00	79,023.00	246.18
Tomate	1,793.00	880,711.00	491.19	1,993.14	977,886.00	490.63	1,146.36	388,581.74	338.97	1,146.00	388,582.00	339.08	1,095.00	475,032.00	433.82
Yuca	2,200.00	436,617.00	198.46				2,298.83	441,991.00	192.27	2,299.00	441,991.00	192.25	2,830.00	635,084.00	224.41
Otras Hortalizas							588.32	68,319.76							
TOTAL	22,208.00	8,506,396.14	6,425.35	4,451.31	1,746,016.00	1,263.60	16,592.10	4,972,897.48	6,210.73	7,808.89	3,399,682.00	7,173.52	5,182.00	1,626,691.00	2,092.75

Fuente: Elaboración propia.Ministerio de Agricultura y Ganadería, Estadísticas Agropecuarias 1995-2011.

Nota:

Sup.(Mz): Superficie en Manzanas

Prod.(QQ): Producción en Quintales

RpM.(QQ/Mz): Rendimiento por manzana

* Plan de Agricultura Familiar (MAG, IICA y CENTA)

** Los datos de las hortalizas son preliminares y están en revisión

Anexo 15. Costos Totales del Rubro Hortalizas, 2004-2011.

Producto	Un. De Med.	2004			2005			2006			2007		
		CT	RpM	CU	CT	RpM	CU	CT	RpM	CU	CT	RpM	CU
Ayote	Cientos	771.93	155.05	4.98	728.75	158.20	4.61	807.63	171.60	4.71	896.73	188.00	4.77
Berro	QQ	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
Cebolla	Cientos	2,703.44	2,969.00	0.91	2,701.05	3,006.00	0.90	2,704.01	2,985.00	0.91	ND	ND	ND
Chile Dulce	Cientos	3,886.33	1,890.50	2.06	3,716.61	1,915.60	1.94	4,023.90	1,869.00	2.15	3,785.28	1,808.00	2.09
Chipilín	QQ	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
Cilantro	100/12 de Manojos 0.75 Lb.	ND	ND	ND	1,549.45	720.00	2.15	ND	ND	ND	ND	ND	ND
Ejote	QQ	1,260.83	110.75	11.38	1,258.67	101.50	12.40	1,229.89	105.00	11.71	1,417.38	110.20	12.86
Elote	Cientos	632.54	255.70	2.47	683.96	238.50	2.87	713.76	242.00	2.95	800.28	247.80	3.23
Güisquil	Cientos	4,392.27	2,471.00	1.78	4,399.34	2,435.00	1.81	4,206.99	2,452.00	1.72	4,116.58	2,368.00	1.74
Jícama	QQ	930.70	233.00	3.99	ND	ND	ND	ND	ND	ND	946.64	338.00	2.80
Loroco	QQ	2,545.63	54.70	46.54	2,825.19	66.50	42.48	2,768.54	59.70	46.37	3,027.24	61.40	49.30
Melón	Cientos	840.90	131.30	6.40	955.12	135.90	7.03	900.40	138.00	6.52	847.83	143.50	5.91
Papa	QQ	2,355.12	372.90	6.32	2,278.17	365.80	6.23	2,427.56	369.50	6.57	2,628.00	380.00	6.92
Pepino	Cientos	1,639.76	568.00	2.89	1,571.42	549.00	2.86	1,694.99	548.80	3.09	1,900.12	575.00	3.30
Pipián	Cientos	758.97	230.00	3.30	766.74	221.00	3.47	885.99	231.60	3.83	ND	ND	ND
Rábano	Cientos	1,140.50	1,395.00	0.82	1,082.85	1,374.00	0.79	1,150.26	1,377.10	0.84	1,078.58	1,368.00	0.79
Repollo	Cientos	1,987.50	166.00	11.97	2,126.91	164.80	12.91	2,205.03	165.75	13.30	2,206.77	168.00	13.14
Sandia	Cientos	956.50	61.30	15.60	957.80	59.70	16.04	929.66	59.00	15.76	1,058.26	57.90	18.28
Tomate	Cajillas de 50 Lb.	4,709.35	992.80	4.74	4,411.61	985.00	4.48	4,150.54	981.50	4.23	4,823.82	1,014.00	4.76
Yuca	QQ	590.53	225.00	2.62	666.92	218.00	3.06	684.84	217.00	3.16	632.89	239.00	2.65
TOTAL		32,102.80	12,282.00	2.61	32,680.56	12,714.50	2.57	31,483.99	11,972.55	2.63	30,166.40	9,066.80	3.33

Fuente: Elaboración propia. Ministerio de Agricultura y Ganadería, Matrices de Costos Totales.
Nota:
CT= Costo Total
RpM= Rendimiento por Manzana
CU= Costo Unitario.
ND= No Disponible

Costos Totales del Rubro Hortalizas, 2004-2011.

Producto	Un. De Med.	2008			2009			2010			2011		
		CT	RpM	CU	CT	RpM	CU	CT	RpM	CU	CT	RpM	CU
Ayote	Cientos	957.27	173.00	5.53	921.99	160.50	5.74	940.98	174.30	5.40	1,058.51	244.80	4.32
Berro	QQ	ND	ND	ND	ND	ND	ND	1,262.87	535.00	2.36	ND	ND	ND
Cebolla	Cientos	ND	ND	ND	ND	ND	ND	4,486.06	2,625.00	1.71	ND	ND	ND
Chile Dulce	Cientos	4,301.46	1,832.60	2.35	4,642.41	1,760.50	2.64	4,956.86	1,949.10	2.54	5,383.12	2,107.25	2.55
Chipilín	QQ	ND	ND	ND	ND	ND	ND	1,852.30	452.00	4.10	2,027.78	427.50	4.74
Cilantro	100/12 de Manojos 0.75 Lb.	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
Ejote	QQ	1,509.48	108.70	13.89	1,427.34	120.20	11.87	1,543.72	145.00	10.65	1,657.54	133.40	12.43
Elote	Cientos	946.76	246.50	3.84	888.25	239.40	3.71	932.15	255.00	3.66	904.25	252.40	3.58
Güisquil	Cientos	4,995.28	2,417.00	2.07	5,285.22	2,405.00	2.20	5,500.88	2,245.00	2.45	4,463.49	2,153.60	2.07
Jícama	QQ	ND	ND	ND	1,093.73	262.60	4.17	1,116.38	276.50	4.04	1,363.75	379.50	3.59
Loroco	QQ	3,687.56	60.30	61.15	3,404.12	56.30	60.46	3,005.36	46.85	64.15	2,948.91	48.50	60.80
Melón	Cientos	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	1,004.45	152.00	6.61
Papa	QQ	3,135.63	382.00	8.21	2,960.99	377.50	7.84	3,301.18	389.00	8.49	ND	ND	ND
Pepino	Cientos	1,951.50	572.70	3.41	1,859.17	548.85	3.39	1,953.91	519.50	3.76	2,147.09	528.50	4.06
Pipián	Cientos	943.53	230.00	4.10	854.40	241.20	3.54	928.69	225.00	4.13	981.62	270.30	3.63
Rábano	Cientos	ND	ND	ND	1,193.51	7,455.00	0.16	1,273.37	5,980.00	0.21	1,429.89	6,100.00	0.23
Repollo	Cientos	2,511.18	174.00	14.43	2,540.65	167.00	15.21	2,652.76	170.70	15.54	ND	ND	ND
Sandia	Cientos	1,167.22	60.00	19.45	1,154.05	61.85	18.66	1,097.90	54.90	20.00	1,124.25	61.25	18.36
Tomate	Cajillas de 50 Lb.	4,913.17	1,023.00	4.80	4,731.28	971.50	4.87	5,154.76	925.60	5.57	4,978.30	922.50	5.40
Yuca	QQ	778.58	240.25	3.24	849.35	274.10	3.10	947.68	265.90	3.56	873.65	282.00	3.10
TOTAL		31,798.62	7,520.05	4.23	33,806.46	15,101.50	2.24	42,907.81	17,234.35	2.49	32,346.60	14,063.50	2.30

Fuente: Elaboración propia. Ministerio de Agricultura y Ganadería, Matrices de Costos Totales.
Nota:
CT= Costo Total
RpM= Rendimiento por Manzana
CU= Costo Unitario.
ND= No Disponible

Anexo 16. Instituciones que brindan apoyo y asistencia técnica al Sector Agrícola.

Instituciones de Apoyo	Dependencia	Servicios a Agricultores
MAG	Gobierno	Orientación Agropecuaria
		Ordenamiento Forestal y Riego
		Protección Fito-zoosanitaria
		Información Agropecuaria
		Desarrollo de Infraestructura Agropecuaria
		Apoyo al Desarrollo Rural
		Transferencia Tecnológica
		Educación Agropecuaria
		Seguridad Jurídica Agraria
MAG-CENTA (Centro Nacional de Tecnología Agropecuarias y Forestal)	Gobierno	Asistencia Técnica, Sistemas de Seguimiento, Monitoreo y Evaluación
MAG-D.G.S.V.A (Dirección General de Sanidad Vegetal y Animal.	Gobierno	Agro-Sanidad
MAG-PRODEMORO (Programa de Desarrollo Rural para la Región Oriental)	Gobierno	Proyectos de Asistencia Técnica, Capacitaciones y Financiamiento
MAG-ENA (Escuela Nacional de Agricultura)	Gobierno	Capacitación a Productores
Universidad Nacional de El Salvador (UES)	Gobierno	Capacitación a Productores
Ministerio de Economía (MINEC)	Gobierno	Programas de Cadenas Productivas y Mejoras de Desempeño
		Administración de TLCs (Fomento a la Exportación)
Comisión Nacional de Micro y Pequeña Empresa (MINEC-CONAMYPE)	Gobierno	Organizar, Legalizar e Inserción a Mercados Formales
Universidad de Oriente (UNIVO)	Privada	Asistencia Técnica y Capacitación a Productores
Cooperativa para las Remesas Americanas a Europa (CARE)	ONG´s	Asistencia Técnica y Financiera a Horticultores
Business Solutions to Rural Poverty (TechnoServe)	ONG´s	Asistencia Técnica en Producción de Hortalizas Orgánicas y en General
		Asesoría Empresarial y Mercadeo Agropecuario
Asociación Para el Desarrollo CLUSA de El Salvador (CLUSA)	ONG´s	Asistencia Técnica en Producción de Hortalizas Orgánicas y en General
FUNDESYRAM	ONG´s	Asistencia Técnica y Financiera a Horticultores
Fundación para el Desarrollo (FUNDE)	ONG´s	Agronegocios, Asistencia Técnica y Financiera a Horticultores
Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES)	ONG´s	Asesoría Empresarial y Control de Calidad
		Producción y Comercialización de Productos no Tradicionales de Exportación
Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA)	ONG´s	Asistencia Técnica, Desarrollo Agrícola y Encadenamientos Productivos (PAF)

Fuente: Elaboración Propia.

Anexo 17. Exportaciones e Importaciones del Rubro Hortalizas, 1995 – 2011.

Codigo Arancelario	Productos	1995		1996		1997		1998	
		Exportacion	Importacion	Exportacion	Importacion	Exportacion	Importacion	Exportacion	Importacion
07019000	PAPA (consumo Humano)	66,680.00	12,295,929.00	14,490.00	9,179,160.00	37,090.00	13,821,705.00	0.00	3,711,644.00
07020000	MILTOMATE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07020000	TOMATE	0.00	15,193,478.00	0.00	17,848,400.00	88,338.00	16,857,363.00	0.00	22,901,165.00
07031011	CEBOLLA AMARILLA (Con Tallo)	0.00	20,920.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07031011	CEBOLLA AMARILLA (Sin Tallo)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07031012	CEBOLLA BLANCA (Con Tallo)	0.00	6,627,397.00	0.00	7,300,390.00	0.00	9,367,418.00	0.00	5,095,601.00
07031012	CEBOLLA BLANCA (Sin Tallo)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07031013	CEBOLLA ROJA (con tallo)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07031013	CEBOLLA ROJA (sin tallo)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07031019	CEBOLLIN	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	238.00	0.00	5,602.00
07032000	AJO	0.00	415,659.00	0.00	653,462.00	10,680.00	411,697.00	0.00	368,725.00
07039000	PUERRO	91.00	6,302.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07041000	BROCOLI	0.00	1,853,651.00	0.00	1,071,965.00	0.00	1,879,002.00	0.00	994,855.00
07041000	COLIFLOR	0.00	4,093,713.00	0.00	16,780.00	0.00	3,706,547.00	522.00	1,206,407.00
07042000	COL O COL DE BRUSELAS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07042000	COL CHINA, COLAPIO O CANCHO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07049000	REPOLLO	824.00	14,312,848.00	0.00	8,804,257.00	815.00	13,961,507.00	37,046.00	3,415,985.00
07051100	LECHUGA REPOLLADA (De Cabeza)	10.00	4,543,209.00	0.00	3,413,992.00	0.00	3,459,904.00	0.00	1,053,748.00
07051900	LECHUGA ESCAROLA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07051900	LECHUGA ROMANA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07052100	ENDIBIA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	135.00
07052900	ESCAROLA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07061000	NABO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07061000	ZANAHORIA	0.00	5,284,228.00	0.00	3,191,364.00	0.00	4,092,560.00	0.00	1,152,026.00
07069000	RABANOS	2,509.00	39,866.00	0.00	91,562.00	0.00	12,212.00	0.00	55,656.00
07069000	REMOLACHA	0.00	1,416,733.00	0.00	1,539,393.00	0.00	2,348,699.00	0.00	755,050.00
07070000	PEPINILLO	0.00	1,067.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07070000	PEPINO	34,369.00	159,701.00	34,821.00	625,685.00	9,630.00	564,290.00	0.00	437,125.00
07081000	ARVEJA (China) VERDE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07081000	ARVEJA (Guisante, Chicharo)	0.00	18,152.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	20,687.00
07082000	EJOTE FRANCES	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07082000	EJOTES	0.00	0.00	0.00	853,337.00	0.00	683,461.00	454.00	291,695.00
07092000	ESPARRAGOS	0.00	4,500.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3,883.00
07093000	BERENJENA	0.00	4,958.00	0.00	69,925.00	9,882.00	4,980.00	10,804.00	141.00
07094000	APIO	0.00	508,800.00	0.00	374,859.00	0.00	389,286.00	0.00	321,959.00
07095100	CHAMPIÑONES (Hongos Comentibles)	0.00	16,065.00	0.00	25,624.00	0.00	5,753.00	0.00	39,666.00
07096010	CHILE DULCE CAMPANA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07096010	CHILE PIMIENTO (Pimenton)	0.00	15,000.00	0.00	25.00	0.00	0.00	0.00	1,007.00
07096010	CHILE VERDE O DULCE	5,556.00	351,201.00	0.00	1,250,200.00	0.00	1,759,482.00	110.00	1,725,961.00

Fuente: Elaboración propia. Estadísticas de MAG y DGA, 1995-2011.

Exportaciones e Importaciones del Rubro Hortalizas, 1995 – 2011.

Codigo Arancelario	Productos	1995		1996		1997		1998	
		Exportacion	Importacion	Exportacion	Importacion	Exportacion	Importacion	Exportacion	Importacion
07096020	CHILE JALAPEÑO	109,099.00	66,277.00	24,430.00	68,644.00	0.00	41,226.00	0.00	38,310.00
07096020	CHILE PICANTE	0.00	7,696.00	0.00	3,370.00	0.00	24,373.00	0.00	0.00
07096090	CHILE CHILTEPE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,500.00	0.00
07096090	CHILE CIRUELA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07096090	CHILE MORRON	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07096090	CHILE SECO CHILTEPE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07097000	ESPINACAS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07099100	ALCACHOFA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	118.00
07099310	AYOTE	6,263.00	0.00	0.00	0.00	0.00	6,800.00	0.00	35,318.00
07099310	CALABAZA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07099310	GUICOY (Ayote Tierno)	0.00	36,813.00	0.00	169,494.00	0.00	83,478.00	0.00	14,190.00
07099310	PIPIAN	0.00	0.00	4,648.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07099310	ZUCCHINI	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07099910	ELOTE AMARILLO DULCE (Maiz Dulce)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07099910	ELOTE BLANCO TIERNO (Maiz Tierno)	0.00	69,966.00	0.00	99,773.00	1,625.00	9,660.00	2,800.00	3,025.00
07099920	GUISQUIL PERULERO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07099920	GUISQUIL VERDE O GUISQUL CHAYOTE	10.00	597,781.00	0.00	684,716.00	0.00	734,638.00	0.00	184,442.00
07099930	OKRA	2,132,459.00	0.00	2,406,903.00	0.00	2,569,813.00	0.00	1,346,265.00	0.00
07099990	ACELGA	0.00	11,520.00	0.00	59,461.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07099990	BERRO	0.00	13,800.00	0.00	2,300.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07099990	CHILACAYOTE	0.00	20,340.00	0.00	47,451.00	0.00	53,444.00	0.00	67,584.00
07099990	CHIPILIN MANOJO	179.00	0.00	0.00	0.00	583.00	0.00	1,906.00	0.00
07099990	CHUFLE	106.00	0.00	125.00	0.00	0.00	0.00	1,010.00	0.00
07099990	LOROCO	6,273.00	0.00	2,440.00	0.00	4,807.00	0.00	7,256.00	0.00
07099990	MORA (hojas)	0.00	0.00	0.00	230.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07099990	OTRAS HORTALIZAS	0.00	0.00	0.00	0.00	250.00	0.00	0.00	0.00
07099990	PEREJIL	0.00	3,956.00	0.00	82,364.00	0.00	50,270.00	0.00	0.00
07099990	PITOS	3,366.00	0.00	3,721.00	0.00	45.00	0.00	1,790.00	0.00
07132000	GARBANZO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07141000	YUCA	32,656.00	30,611.00	6,900.00	317,085.00	0.00	680,780.00	2,850.00	137,490.00
07142000	CAMOTE	0.00	28,670.00	0.00	0.00	0.00	27,140.00	0.00	13,245.00
07144010	MALANGA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
08041000	PACAYA	136.00	198,677.00	0.00	312,280.00	0.00	164,776.00	14.00	30,598.00
08071100	SANDIA	1,180,589.00	7,513,556.00	1,161,000.00	4,711,919.00	36,272.00	8,029,075.00	216,501.00	4,473,832.00
08071100	SANDIA LARGA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
08071900	MELONES	5,578,938.00	1,799,512.00	3,796,331.00	1,337,908.00	3,086,082.00	2,305,340.00	1,218,962.00	4,455,304.00
TOTAL		9,160,113.00	77,582,552.00	7,455,809.00	64,207,375.00	5,855,912.00	85,537,104.00	2,849,790.00	53,012,179.00

Fuente: Elaboración propia. Estadísticas de MAG y DGA, 1995-2011.

Exportaciones e Importaciones del Rubro Hortalizas, 1995 – 2011.

Codigo Arancelario	Productos	1999		2000		2001		2002	
		Exportacion	Importacion	Exportacion	Importacion	Exportacion	Importacion	Exportacion	Importacion
07019000	PAPA (consumo Humano)	82,800.00	3,699,699.00	52,671.00	11,479,745.00	0.00	24,584,758.00	0.00	34,189,493.00
07020000	MILTOMATE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07020000	TOMATE	0.00	13,026,247.00	78,000.00	24,462,695.00	289,827.00	41,418,729.00	0.00	55,389,577.00
07031011	CEBOLLA AMARILLA (Con Tallo)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07031011	CEBOLLA AMARILLA (Sin Tallo)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07031012	CEBOLLA BLANCA (Con Tallo)	0.00	4,488,654.00	0.00	9,131,214.00	1,500.00	13,168,678.00	190.00	17,450,997.00
07031012	CEBOLLA BLANCA (Sin Tallo)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07031013	CEBOLLA ROJA (con tallo)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07031013	CEBOLLA ROJA (sin tallo)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07031019	CEBOLLIN	0.00	7,693.00	8,000.00	4,047.00	1,127.65	6,421.00	0.00	36,270.00
07032000	AJO	0.00	559,733.00	35,168.00	503,097.00	6,583.00	671,603.00	0.00	1,304,249.00
07039000	PUERRO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07041000	BROCOLI	0.00	360,968.00	0.00	1,784,353.00	0.00	2,561,625.00	0.00	1,989,454.00
07041000	COLIFLOR	0.00	652,130.00	150.00	2,562,377.00	138.00	3,123,296.00	0.00	4,434,020.00
07042000	COL O COL DE BRUSELAS	0.00	0.00	0.00	9,300.00	0.00	9,706.00	0.00	13,467.00
07042000	COL CHINA, COLAPIO O CANCHO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07049000	REPOLLO	13,614.00	0.00	109,533.63	17,253,209.00	234,830.74	27,605,587.00	94,634.71	29,403,237.00
07051100	LECHUGA REPOLLADA (De Cabeza)	0.00	777,403.00	0.00	3,627,751.00	0.00	6,605,555.00	0.00	8,001,755.00
07051900	LECHUGA ESCAROLA	920.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07051900	LECHUGA ROMANA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07052100	ENDIBIA	0.00	17.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07052900	ESCAROLA	0.00	254.00	0.00	11,832.00	0.00	8,218.00	0.00	136,372.00
07061000	NABO	0.00	0.00	0.00	15,944.00	0.00	20,761.00	0.00	4,447.00
07061000	ZANAHORIA	0.00	876,790.00	850.00	4,632,414.00	27,490.00	8,790,104.00	0.00	12,936,570.00
07069000	RABANOS	1,823.00	75,585.00	11,062.00	791,458.00	0.00	1,520,097.00	0.00	1,440,880.00
07069000	REMOLACHA	0.00	536,998.00	0.00	1,434,746.00	0.00	2,069,717.00	0.00	1,089,287.00
07070000	PEPINILLO	0.00	0.00	0.00	2,010.00	0.00	289.00	0.00	533.00
07070000	PEPINO	4,181.00	161,378.00	2,272.00	656,487.00	0.00	759,669.00	0.00	637,422.00
07081000	ARVEJA (China) VERDE	0.00	0.00	16,779.00	0.00	19,594.00	0.00	0.00	0.00
07081000	ARVEJA (Guisante, Chicharo)	0.00	24,342.00	0.00	129,514.00	0.00	196,612.00	0.00	93,051.00
07082000	EJOTE FRANCES	0.00	4,628.00	0.00	8,941.00	0.00	368.00	0.00	0.00
07082000	EJOTES	20,000.00	180,270.00	24,529.00	1,387,660.00	2,100.00	2,086,747.00	25,092.00	1,591,122.00
07092000	ESPARRAGOS	0.00	12,265.00	0.00	32,684.00	0.00	27,155.00	0.00	41,400.00
07093000	BERENJENA	0.00	740.00	0.00	29,093.00	0.00	31,061.00	0.00	39,676.00
07094000	APIO	0.00	187,371.00	0.00	708,230.00	0.00	1,049,049.00	0.00	853,474.00
07095100	CHAMPIÑONES (Hongos Comentibles)	0.00	21,295.00	0.00	39,428.00	0.00	43,079.00	0.00	19,536.00
07096010	CHILE DULCE CAMPANA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07096010	CHILE PIMIENTO (Pimenton)	0.00	25,813.00	0.00	33,102.00	2,287.00	94,322.00	5,000.00	29,392.00
07096010	CHILE VERDE O DULCE	0.00	1,106,118.00	0.00	3,765,011.00	0.00	3,794,971.00	0.00	4,973,950.00

Fuente: Elaboración propia. Estadísticas de MAG y DGA, 1995-2011.

Exportaciones e Importaciones del Rubro Hortalizas, 1995 – 2011.

Codigo Arancelario	Productos	1999		2000		2001		2002	
		Exportacion	Importacion	Exportacion	Importacion	Exportacion	Importacion	Exportacion	Importacion
07096020	CHILE JALAPEÑO	0.00	0.00	0.00	16,740.00	0.00	25,261.00	0.00	144,491.00
07096020	CHILE PICANTE	677.00	4,536.00	0.00	3,081.00	0.00	6,667.00	0.00	0.00
07096090	CHILE CHILTEPE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07096090	CHILE CIRUELA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07096090	CHILE MORRON	0.00	0.00	0.00	370.00	0.00	631.00	0.00	0.00
07096090	CHILE SECO CHILTEPE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07097000	ESPINACAS	0.00	469.00	0.00	128,584.00	0.00	116,133.00	0.00	81,521.00
07099100	ALCACHOFA	0.00	2,942.00	0.00	35,846.00	0.00	38,644.00	0.00	5,627.00
07099310	AYOTE	0.00	1,661.00	0.00	47,920.00	0.00	50,111.00	0.00	13,311.00
07099310	CALABAZA	0.00	136.00	0.00	1,551.00	0.00	960.00	0.00	0.00
07099310	GUICOY (Ayote Tierno)	0.00	25,190.00	0.00	61,208.00	0.00	81,920.00	0.00	54,535.00
07099310	PIPIAN	0.00	0.00	0.00	0.00	1,128.00	4,683.00	0.00	0.00
07099310	ZUCCHINI	0.00	0.00	0.00	55,562.00	0.00	59,255.00	0.00	47,248.00
07099910	ELOTE AMARILLO DULCE (Maiz Dulce)	0.00	1,215.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07099910	ELOTE BLANCO TIERNO (Maiz Tierno)	0.00	4,411.00	9,185.00	134,958.00	920.00	219,987.00	270.00	0.00
07099920	GUISQUIL PERULERO	0.00	0.00	0.00	127,351.00	0.00	1,142.00	0.00	0.00
07099920	GUISQUIL VERDE O GUISQUL CHAYOTE	0.00	199,502.00	1,304.00	1,223,048.00	0.00	3,115,688.00	0.00	3,115,575.00
07099930	OKRA	1,521,905.00	0.00	596,459.00	6,369.00	1,262,400.00	49,328.00	1,637,600.00	0.00
07099990	ACELGA	0.00	7,487.00	0.00	48,583.00	0.00	47,381.00	0.00	142,669.00
07099990	BERRO	0.00	0.00	0.00	5,908.00	0.00	8,039.00	0.00	11,013.00
07099990	CHILACAYOTE	0.00	21,844.00	0.00	17,902.00	0.00	42,023.00	0.00	60,546.00
07099990	CHIPILIN MANOJO	572.00	0.00	2,839.00	0.00	1,464.00	0.00	119.00	0.00
07099990	CHUFLE	0.00	0.00	75.00	0.00	0.00	0.00	577.00	0.00
07099990	LOROCO	9,953.00	0.00	23,459.00	2,406.00	27,395.00	4,966.00	38,483.00	0.00
07099990	MORA (hojas)	0.00	0.00	0.00	15,233.00	0.00	5,054.00	0.00	0.00
07099990	OTRAS HORTALIZAS	0.00	0.00	817.00	7,294,516.00	1,757.00	1,194.00	0.00	0.00
07099990	PEREJIL	0.00	874.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07099990	PITOS	783.00	0.00	6,281.00	658.00	14,938.00	0.00	17,155.00	0.00
07132000	GARBANZO	0.00	1,919.00	0.00	309.56	0.00	3,629.00	0.00	32,631.00
07141000	YUCA	91.00	4,674.00	0.00	723,559.00	3,000.00	149,895.00	421.00	19,030.00
07142000	CAMOTE	0.00	16,396.00	0.00	119,522.00	0.00	88,047.00	0.00	68,464.00
07144010	MALANGA	0.00	915.00	20,412.00	12,718.00	0.00	126.00	0.00	171.00
08041000	PACAYA	0.00	50,504.00	5.45	123,711.00	163.00	274,441.00	0.00	277,317.00
08071100	SANDIA	169,320.00	622,586.00	0.00	0.00	0.00	0.00	50,960.00	0.00
08071100	SANDIA LARGA	0.00	0.00	358,726.50	1,684,239.00	150,700.00	9,180,049.00	0.00	17,373,543.00
08071900	MELONES	197,253.00	1,106,594.00	13,800.00	1,881,616.00	0.00	5,095,463.00	6,868.68	5,923,768.00
TOTAL		2,023,892.00	28,860,246.00	1,372,377.58	98,269,810.56	2,049,342.39	158,918,894.00	1,877,370.39	203,471,091.00

Fuente: Elaboración propia. Estadísticas de MAG y DGA, 1995-2011.

Exportaciones e Importaciones del Rubro Hortalizas, 1995 – 2011.

Codigo Arancelario	Productos	2003		2004		2005		2006	
		Exportacion	Importacion	Exportacion	Importacion	Exportacion	Importacion	Exportacion	Importacion
07019000	PAPA (consumo Humano)	0.00	45,456,918.00	55.58	54,953,315.00	0.00	23,750,758.00	0.00	40,129,048.00
07020000	MILTOMATE	0.00	14,865.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07020000	TOMATE	0.00	59,070,871.00	238,272.00	75,935,040.00	100,000.00	58,445,782.00	100,500.00	89,316,724.00
07031011	CEBOLLA AMARILLA (Con Tallo)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07031011	CEBOLLA AMARILLA (Sin Tallo)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07031012	CEBOLLA BLANCA (Con Tallo)	0.00	16,691,025.00	0.00	23,248,247.00	0.00	12,727,987.00	0.00	8,517,707.00
07031012	CEBOLLA BLANCA (Sin Tallo)	0.00	0.00	0.00	24,920.00	0.00	0.00	0.00	5,413,840.00
07031013	CEBOLLA ROJA (con tallo)	0.00	0.00	27,240.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07031013	CEBOLLA ROJA (sin tallo)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07031019	CEBOLLIN	0.00	54,095.00	12,784.09	57,146.00	0.00	28,874.00	0.00	414,932.00
07032000	AJO	0.00	1,060,285.00	2,000.00	1,140,635.00	2.27	615,622.00	0.00	709,579.00
07039000	PUERRO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07041000	BROCOLI	0.00	5,573,654.00	0.00	3,413,231.00	0.00	1,186,930.00	0.00	6,425,569.00
07041000	COLIFLOR	0.00	5,105,308.00	81.71	7,153,309.00	239.13	2,145,459.00	0.00	8,972,294.00
07042000	COL O COL DE BRUSELAS	0.00	6,137.00	20.56	0.00	239.13	0.00	0.00	0.00
07042000	COL CHINA, COLAPIO O CANCHO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07049000	REPOLLO	0.00	33,550,629.00	0.00	43,185,322.00	239.13	18,879,847.00	0.00	32,879,720.00
07051100	LECHUGA REPOLLADA (De Cabeza)	0.00	8,701,126.00	0.00	14,115,515.00	0.00	5,217,858.00	0.00	15,715,681.00
07051900	LECHUGA ESCAROLA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	243,462.00
07051900	LECHUGA ROMANA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	693,434.00
07052100	ENDIBIA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07052900	ESCAROLA	0.00	188,126.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07061000	NABO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07061000	ZANAHORIA	0.00	13,803,929.00	0.00	21,138,263.00	239.13	9,054,853.00	32.66	18,256,929.00
07069000	RABANOS	0.00	1,728,193.00	0.00	3,458,203.00	0.00	1,030,156.00	286.00	5,177,386.00
07069000	REMOLACHA	0.00	961,593.00	0.00	1,592,564.00	0.00	424,872.00	0.00	3,009,220.00
07070000	PEPINILLO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07070000	PEPINO	0.00	589,647.00	135.00	752,911.00	0.00	1,557,331.00	0.00	5,084,493.00
07081000	ARVEJA (China) VERDE	0.00	0.00	32.85	0.00	239.13	0.00	0.00	0.00
07081000	ARVEJA (Guisante, Chicharo)	0.00	62,057.00	0.00	0.00	0.00	100,919.00	0.00	92,908.00
07082000	EJOTE FRANCES	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07082000	EJOTES	0.00	1,722,402.00	0.00	2,230,937.00	17,795.00	897,107.00	0.00	6,414,987.00
07092000	ESPARRAGOS	0.00	22,847.00	11.30	17,430.90	0.00	0.00	0.00	0.00
07093000	BERENJENA	0.00	28,867.00	0.00	38,839.00	0.00	13,287.00	0.00	289,629.00
07094000	APIO	0.00	1,081,953.00	0.00	1,478,816.00	0.00	560,363.00	0.00	5,150,064.00
07095100	CHAMPIÑONES (Hongos Comentibles)	0.00	4,710.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07096010	CHILE DULCE CAMPANA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07096010	CHILE PIMIENTO (Pimenton)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07096010	CHILE VERDE O DULCE	100.24	4,927,340.00	1,149,346.59	7,864,879.00	411,840.00	5,421,437.00	212,235.80	11,166,800.00

Fuente: Elaboración propia. Estadísticas de MAG y DGA, 1995-2011.

Exportaciones e Importaciones del Rubro Hortalizas, 1995 – 2011

Codigo Arancelario	Productos	2003		2004		2005		2006	
		Exportacion	Importacion	Exportacion	Importacion	Exportacion	Importacion	Exportacion	Importacion
07096020	CHILE JALAPEÑO	0.00	241,549.00	0.00	0.00	224.72	371,502.00	0.00	2,319,076.00
07096020	CHILE PICANTE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07096090	CHILE CHILTEPE	0.00	0.00	18,545.00	0.00	45.22	0.00	141.20	0.00
07096090	CHILE CIRUELA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07096090	CHILE MORRON	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07096090	CHILE SECO CHILTEPE	0.00	0.00	2,468.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07097000	ESPINACAS	0.00	122,890.00	13.09	145,330.00	0.00	52,529.00	48.99	664,307.00
07099100	ALCACHOFA	0.00	1,423.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07099310	AYOTE	0.00	20,129.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07099310	CALABAZA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07099310	GUICOY (Ayote Tierno)	0.00	55,095.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	303,098.00
07099310	PIPIAN	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07099310	ZUCCHINI	0.00	59,330.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	444,357.00
07099910	ELOTE AMARILLO DULCE (Maiz Dulce)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	176,433.00	0.00	0.00
07099910	ELOTE BLANCO TIERNO (Maiz Tierno)	0.00	69,743.00	0.00	74,991.00	2,778.00	39,600.00	0.00	0.00
07099920	GUISQUIL PERULERO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	99,205.00
07099920	GUISQUIL VERDE O GUISQUL CHAYOTE	0.00	2,324,624.00	0.00	3,720,213.00	0.00	1,819,078.00	0.00	5,067,537.00
07099930	OKRA	3,206,439.00	0.00	4,162,512.00	0.00	2,951,848.00	0.00	2,861,807.00	0.00
07099990	ACELGA	0.00	120,592.00	0.00	0.00	0.00	14,366.00	0.00	283,343.00
07099990	BERRO	0.00	8,543.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07099990	CHILACAYOTE	0.00	62,152.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07099990	CHIPILIN MANOJO	1,211.00	0.00	9,248.00	0.00	13,661.00	0.00	15,094.00	0.00
07099990	CHUFLE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07099990	LOROCO	35,627.00	0.00	96,776.00	0.00	125,193.00	0.00	228,477.00	0.00
07099990	MORA (hojas)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07099990	OTRAS HORTALIZAS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07099990	PEREJIL	0.00	66,214.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	345,735.00
07099990	PITOS	12,291.00	0.00	17,042.00	0.00	13,563.00	0.00	22,092.00	0.00
07132000	GARBANZO	0.00	60,177.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07141000	YUCA	23.00	58,230.00	0.00	1,471,240.00	8,595.00	1,034,161.00	15,138.00	2,042,116.00
07142000	CAMOTE	0.00	107,767.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07144010	MALANGA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
08041000	PACAYA	771.00	308,068.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
08071100	SANDIA	0.00	16,063,488.00	61,641.00	20,493,058.00	243,220.00	15,419,814.00	81,000.00	29,892,436.00
08071100	SANDIA LARGA	86,940.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
08071900	MELONES	54,432.00	8,465,182.00	101,560.00	6,771,651.00	7,955.00	6,894,981.00	651,820.00	13,000,899.00
TOTAL		3,397,834.24	228,621,773.00	5,899,784.77	294,476,005.90	3,897,915.86	167,881,906.00	4,188,672.65	318,536,515.00

Fuente: Elaboración propia. Estadísticas de MAG y DGA, 1995-2011.

Exportaciones e Importaciones del Rubro Hortalizas, 1995 – 2011.

Codigo Arancelario	Productos	2007		2008		2009		2010		2011	
		Exportacion	Importacion	Exportacion	Importacion	Exportacion	Importacion	Exportacion	Importacion	Exportacion	Importacion
07019000	PAPA (consumo Humano)	0.00	69,822,903.00	0.00	54,914,068.00	24.30	55,539,953.00	96.88	53,172,922.00	1,301.18	67,941,371.85
07020000	MILTOMATE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	34,237.00	0.00	41,184.00	0.00	28,080.22
07020000	TOMATE	20,000.00	77,917,023.00	0.00	86,035,069.00	62,524.30	97,280,597.00	96.88	74,721,131.00	79.87	93,102,927.42
07031011	CEBOLLA AMARILLA (Con Tallo)	0.00	0.00	0.00	0.00	9,979.20	2,313.00	0.00	35,879.00	25,000.00	6,803.00
07031011	CEBOLLA AMARILLA (Sin Tallo)	0.00	937,380.00	0.00	1,744,490.00	0.00	210,082.00	0.00	1,776,849.00	0.00	2,029,505.06
07031012	CEBOLLA BLANCA (Con Tallo)	0.00	10,287,955.00	0.00	10,763,057.00	24.30	10,261,996.00	96.88	6,053,142.00	183.98	6,900,784.50
07031012	CEBOLLA BLANCA (Sin Tallo)	0.00	10,223,985.00	0.00	12,109,772.00	0.00	14,736,944.00	0.00	13,869,004.00	0.00	14,500,284.34
07031013	CEBOLLA ROJA (con tallo)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,157,030.00	0.00	1,305,671.00	0.00	1,580,456.22
07031013	CEBOLLA ROJA (sin tallo)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3,349,301.00	0.00	3,749,639.00	0.00	3,724,007.03
07031019	CEBOLLIN	0.00	151,684.00	0.00	575,415.00	84.58	131,406.00	0.00	145,028.00	0.00	150,481.12
07032000	AJO	3,150.00	1,135,552.00	0.00	1,742,824.00	13.74	0.00	23,914.95	1,427,900.17	5,260.66	1,633,976.95
07039000	PUERRO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	50,315.00	0.00	51,266.00	26.66	58,986.92
07041000	BROCOLI	0.00	3,959,409.00	0.00	10,615,638.00	0.00	4,072,416.00	0.00	3,874,395.00	0.00	4,094,880.14
07041000	COLIFLOR	0.00	6,659,985.00	0.00	13,985,119.00	35,435.88	6,261,357.00	0.00	4,805,456.00	0.00	5,682,772.52
07042000	COL O COL DE BRUSELAS	0.00	0.00	0.00	3,760.00	0.00	3,010.00	0.00	1,687.00	0.00	4,132.88
07042000	COL CHINA, COLAPIO O CANCHO	0.00	0.00	0.00	180,565.00	0.00	45,595.00	0.00	65,396.00	0.00	66,182.95
07049000	REPOLLO	0.00	41,151,830.00	0.00	35,811,598.00	24.30	38,050,484.00	64,020.00	39,374,829.00	49.98	34,288,101.30
07051100	LECHUGA REPOLLADA (De Cabeza)	0.00	14,676,395.00	0.00	24,522,054.00	24.30	13,858,182.00	66.88	13,711,836.00	69.90	13,709,774.99
07051900	LECHUGA ESCAROLA	0.00	590,732.00	0.00	1,310,743.00	79.51	706,696.00	30.00	656,763.00	0.00	975,657.83
07051900	LECHUGA ROMANA	0.00	273,974.00	0.00	937,098.00	0.00	0.00	0.00	342,133.64	0.00	371,121.18
07052100	ENDIBIA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,680.00	0.00	959.35
07052900	ESCAROLA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	220,665.00	0.00	283,100.00	0.00	30,600.04
07061000	NABO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	678.00	0.00	227.00	0.00	0.00
07061000	ZANAHORIA	0.00	19,934,271.00	0.00	26,868,255.28	93.66	19,686,403.00	96.88	19,584,902.00	49.98	19,822,549.58
07069000	RABANOS	167.00	3,782,575.00	320.00	5,052,632.00	79.40	3,230,725.00	0.00	3,020,910.00	0.00	2,626,446.52
07069000	REMOLACHA	0.00	1,702,886.00	0.00	3,713,676.00	0.00	1,699,220.00	0.00	1,365,246.00	0.00	1,687,422.90
07070000	PEPINILLO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07070000	PEPINO	0.00	4,642,164.00	0.00	5,616,006.00	24.30	5,319,765.00	96.88	4,433,235.00	72.62	5,590,527.68
07081000	ARVEJA (China) VERDE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	41,125.00	0.00	15,964.00	0.00	14,718.34
07081000	ARVEJA (Guisante, Chicharo)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	58,871.17	0.00	32,728.65
07082000	EJOTE FRANCES	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07082000	EJOTES	0.00	2,794,363.00	0.00	5,690,004.00	0.00	3,057,848.00	0.00	2,706,692.00	0.00	0.00
07092000	ESPARRAGOS	0.00	18,117.00	0.00	0.00	0.00	16,158.00	0.00	19,713.00	0.00	19,948.13
07093000	BERENJENA	0.00	46,500.00	0.00	0.00	0.00	21,369.00	0.00	18,449.00	0.00	30,958.38
07094000	APIO	0.00	2,171,820.00	0.00	5,356,995.00	0.00	0.00	46.88	2,299,134.68	0.00	2,376,276.25
07095100	CHAMPIÑONES (Hongos Comentibles)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	32,118.00	0.00	40,772.00	0.00	51,469.64
07096010	CHILE DULCE CAMPANA	30,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07096010	CHILE PIMIENTO (Pimenton)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07096010	CHILE VERDE O DULCE	1,381,753.00	9,279,574.00	1,502,441.60	11,325,604.00	1,301,864.80	11,018,267.00	1,211,207.88	9,680,362.00	2,599,543.66	8,378,466.56

Fuente: Elaboración propia. Estadísticas de MAG y DGA, 1995-2011.

Exportaciones e Importaciones del Rubro Hortalizas, 1995 – 2011.

Codigo Arancelario	Productos	2007		2008		2009		2010		2011	
		Exportacion	Importacion	Exportacion	Importacion	Exportacion	Importacion	Exportacion	Importacion	Exportacion	Importacion
07096020	CHILE JALAPEÑO	0.00	916,005.00	0.00	2,093,234.00	0.00	1,066,020.00	0.00	1,120,391.00	0.00	1,314,435.37
07096020	CHILE PICANTE	10,990.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	68.45
07096090	CHILE CHILTEPE	3,927.00	0.00	35,253.40	0.00	0.00	816.00	0.00	915.00	767.20	1,564.00
07096090	CHILE CIRUELA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	11,225.00	0.00	16,662.00	0.00	17,244.50
07096090	CHILE MORRON	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	91.00	0.00	68.01
07096090	CHILE SECO CHILTEPE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07097000	ESPINACAS	0.00	217,405.00	0.00	519,009.00	0.00	214,804.00	0.00	332,375.00	0.00	315,037.53
07099100	ALCACHOFA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	16.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07099310	AYOTE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07099310	CALABAZA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	9,481.00	0.00	5,878.00	0.00	9,338.59
07099310	GUICOY (Ayote Tierno)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	17,837.00	0.00	31,764.00	0.00	23,990.46
07099310	PIPIAN	0.00	0.00	0.00	0.00	2,099.56	0.00	1.20	0.00	636.36	0.00
07099310	ZUCCHINI	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	213,304.00	0.00	198,291.00	0.00	241,112.09
07099910	ELOTE AMARILLO DULCE (Maiz Dulce)	0.00	708,438.00	0.00	5,763,511.00	0.00	0.00	0.00	579,289.00	0.00	640,142.06
07099910	ELOTE BLANCO TIERNO (Maiz Tierno)	0.00	80,003.00	0.00	138,213.00	0.00	55,197.00	0.00	150,572.00	0.00	91,243.12
07099920	GUISQUIL PERULERO	0.00	68,403.00	0.00	226,776.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	110,546.64
07099920	GUISQUIL VERDE O GUISQUL CHAYOTE	0.00	3,702,805.00	0.00	4,935,040.00	0.00	3,352,214.00	0.00	3,144,349.00	0.00	2,828,329.11
07099930	OKRA	3,400,057.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3,400,000.00	181.44	0.00	680.00
07099990	ACELGA	0.00	38,712.48	0.00	227,319.75	0.00	54,248.00	0.00	57,618.00	0.00	62,419.19
07099990	BERRO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	43,423.40	0.00	57,316.40
07099990	CHILACAYOTE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	77,137.28	0.00	65,803.40
07099990	CHIPILIN MANOJO	7,751.00	0.00	0.00	21,256.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07099990	CHUFLE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07099990	LOROCO	1,101,532.00	0.00	124,581.67	0.00	77,375.03	0.00	62,759.59	0.00	69,481.77	1,723.00
07099990	MORA (hojas)	20,445.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	24,406.66	0.00	37,151.46
07099990	OTRAS HORTALIZAS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07099990	PEREJIL	0.00	112,401.00	0.00	0.00	0.00	103,027.00	0.00	120,776.00	0.00	99,410.22
07099990	PITOS	32,160.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07132000	GARBANZO	0.00	0.00	0.00	0.00	12.15	98,972.00	0.00	129,482.00	0.00	111,888.28
07141000	YUCA	0.00	2,110,773.00	0.00	2,022,129.00	5,023.00	0.00	25,809.89	1,932,386.55	695.42	2,856,100.60
07142000	CAMOTE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	121,597.08	0.00	108,969.56
07144010	MALANGA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2,843.00	0.00	4,555.00	0.00	4,808.16
08041000	PACAYA	2.27	0.00	18.14	0.00	62.61	0.00	72.14	646,189.54	18.16	464,848.99
08071100	SANDIA	88,000.00	27,257,962.00	89,671.00	29,906,846.00	60,224.30	0.00	54,566.88	27,833,723.17	28.92	35,809,643.28
08071100	SANDIA LARGA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
08071900	MELONES	36,804.54	12,663,396.00	372,002.27	12,162,210.00	12.15	11,124,588.00	0.00	10,549,894.00	26.66	12,720,979.03
TOTAL		6,136,738.81	330,037,380.48	2,124,288.08	376,889,986.03	1,555,085.37	306,420,847.00	4,842,980.69	309,833,315.78	2,703,292.98	349,508,221.94

Fuente: Elaboración propia. Estadísticas de MAG y DGA, 1995-2011.

Anexo 18. Diseño de Encuesta.

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

ESCUELA DE ECONOMIA

Encuesta de opinión a los productores de: cebolla, chile dulce, elote, loroco, melón, okra, papa, repollo, sandía y tomate, de El Salvador.

Indicaciones: Conteste y/o marque con una X según sea el caso.

A. DATOS GENERALES DEL ENCUESTADO.

1. Sexo: M_____. F_____. Edad: _____.
2. Estado Familiar: Casado__, Divorciado__, Soltero__, Viudo__, Acompañado __.
3. Nivel académico _____.
4. ¿Desde qué año produce y/o exporta? Produce_____. Exporta_____.
5. De los siguientes productos, ¿cuáles produce?:

   Cebolla__, Chile dulce__. Elote__, Loroco__, Melón__. Okra__, Papa__, Repollo__, Sandía__, Tomate__. Otros: especifique:

   _____

   _____

B. PRODUCCIÓN Y TECNIFICACIÓN.

6. ¿Qué superficie siembra en manzanas?

   Cebolla__, Chile dulce__. Elote__, Loroco__, Melón__. Okra__, Papa__, Repollo__, Sandía__, Tomate__. Otros:

   _____

7. ¿Qué cantidad produce en kilogramos?

   Cebolla__, Chile dulce__. Elote__, Loroco__, Melón__. Okra__, Papa__, Repollo__, Sandía__, Tomate__. Otros:

   _____

8. ¿Tiene apoyo económico por parte de Instituciones gubernamentales?

   Si ___. No____; Si respondió que sí, ¿desde qué año?_____ ¿de cuál Institución?_____

9. ¿Tiene apoyo técnico por parte de instituciones Gubernamentales?

   Si ___. No____; Si respondió que sí, ¿desde qué año?_____ ¿de cuál institución?

10. ¿Tiene apoyo económico por parte de ONG´s?

    Si ___. No____; Si respondió que sí, ¿desde qué año?_____ ¿de cuál ONG?_____

11. ¿Tiene apoyo técnico por parte de ONG´s?

    Si ___ No____; Si respondió que sí, ¿desde qué año?_____ ¿de cuál ONG?_____

12. ¿Utiliza herramientas manuales para la producción?

    Si ___. No____.

13. ¿Qué tipo de herramientas manuales utiliza?

    _____

14. ¿Para producir utiliza nuevas tecnologías? Por ejemplo:
    - Maquinaria pesada___
    - Sistema de riego con motor___
    - Abono orgánico___
    - Sistema de riego por presión___
    - Agroquímicos___
    - Otros___

15. ¿Después de la entrada en vigencia del CAFTA DR ha implementado nuevas técnicas de producción?

    Si___. No___.

16. ¿Conoce usted sobre las normas sanitarias y fitosanitarias?

    Si ___. No____.

17. Conoce cuales son las instituciones encargadas por velar por las normas Sanitarias y Fitosanitarias?

    Si ___. No____.

18. ¿Cuenta usted con certificados de calidad del MAG?

    Si ___. No____.

19. ¿Ha recibido asistencia técnica sobre normas sanitarias y fitosanitarias? Si ___. No____.

    Si su respuesta es sí, ¿de qué instituciones? _____

C. COSTOS DE PRODUCCIÓN.

20. ¿Cuánto es el costo de producción de acuerdo a la superficie sembrada en el año aproximadamente?_____

21. ¿Considera que sus costos de producción han aumentado en los últimos 10 años?

    Si ___. No____.

22. ¿En qué porcentaje han aumentado sus costos de producción?

    Cebolla__, Chile dulce__. Elote__, Loroco__, Melón__. Okra__, Papa__, Repollo__, Sandía__, Tomate__. Otros: _____.

23. Si produce más de una hortaliza, ¿Cuál es la que más ganancia le proporciona?

    Cebolla__, Chile dulce__. Elote__, Loroco__, Melón__. Okra__, Papa__, Repollo__, Sandía__, Tomate__. Otros: _____

24. ¿cuánto es el monto de ganancia al año aproximadamente de acuerdo a la superficie sembrada?_____

25. ¿Considera que sus ganancias han aumentado en los últimos años?

    Si ___. No____.

26. ¿Qué problemas se les presenta en el momento de la producción de las hortalizas?_____

    _____.

27. ¿A quién vende sus productos?

    Mayorista___, Pequeños mercados municipales___. Supermercados___, Detallistas___, Tiendas de consumo nacional___, Exportadores___, Instituciones nacionales___, Consumidor final___.

28. ¿Tiene mayor dificultad de vender sus productos en el mercado interno con la implementación del CAFTA DR?

    Si ___. NO___.

29. Si su respuesta es sí, ¿qué tipo de problemas enfrenta? _____

    _____

30. ¿Qué situaciones le impide poder comercializar sus productos en el exterior?

    _____

    _____.

Anexo 19. Productores Atendidos por hortaliza por el MAG-CENTA.

No.	AGENCIA	NUMERO PRODUCTORES ATENDIDDOS `POR RUBRO									
		PAPA	ELOTE DULCE	CHILE VERDE	CEBOLLLA	TOMATE	REPOLLO	LOROCO	OKRA	SANDIA	MELON
1	El Peñón	0	0	5	0	3	0	0	0	0	0
2	Atiquizaya	0	3	21	0	28	0	25	0	0	0
3	Sonsonate	0	6	24	6	25	8	5	0	6	0
4	Tacuba	0	0	36	0	99	14	0	0	0	0
5	Ahuachapan	0	0	0	0	0	0	30	0	0	0
6	Cara Sucia	0	0	0	0	5	0	0	0	10	5
7	Candelaria Frontera	0	0	9	7	33	6	0	0	0	0
8	Texistepeque	0	2	34	8	40	18	6	0	4	0
9	Zapotitán	0	5	22	0	5	5	0	0	0	0
10	Armenia	0	0	4	0	35	1	1	0	0	0
11	La Palma	0	0	13	2	14	0	0	0	0	0
12	La Libertad	0	0	2	0	2	0	3	0	0	1
13	Chalatenango	0	70	10	0	23	0	3	0	50	2
14	Atiocoyo	0	0	3	0	0	0	4	0	1	0
15	Las Pilas	28	0	25	10	35	40	0	0	0	0
16	San Juan Opico	0	0	2	0	2	0	4	0	0	0
17	San Martín	0	0	8	0	36	0	0	0	0	0
18	Nueva Concepción	0	0	0	0	0	0	2	0	4	0
19	San Vicente	0	0	7	0	46	0	0	0	0	0
20	Guacotecti	0	0	13	0	19	0	0	0	0	0
21	Cojutepeque	20	0	28	0	80	20	0	0	0	0
22	Verapaz	0	0	34	5	39	1	0	0	0	0
23	Santa Cruz Porrillo	0	0	0	0	0	0	36	0	2	0
24	Sesori	0	0	186	0	208	12	0	0	0	0
25	San Francisco Gotera	0	0	180	0	199	25	0	0	0	0
26	San Miguel	0	23	58	0	41	0	0	0	0	0
27	Usulután	0	23	36	0	37	0	1	0	0	0
28	Jiquilisco	0	30	12	0	5	0	0	0	0	0
29	Chinameca	0	0	100	54	19	10	0	0	95	0
30	La Cañada	0	0	33	0	19	0	0	0	3	0
31	Santa Elena	0	0	35	0	40	3	2	0	0	0
32	Nueva Esparta	0	17	45	18	114	32	25	0	20	5
33	Osicala	0	0	56	0	56	0	0	0	0	0
	TOTAL	48	179	1041	110	1307	195	147	0	195	13

Fuente: CENTA.

Anexo 20. Número de productores por hortalizas y lugar de producción.

Lugar/Hortaliza	Cebolla	Chile	Elote	Loroco	Melón	Okra	Papa	Repollo	Sandía	Tomate	Total general
Cara Sucia					1						1
Chalatenango					1						1
Chinameca	8				1				6		15
Jiquilisco		4	9							2	15
Jucuarán					1				1		2
La Libertad					1						1
Las Pilas							8	8			16
Santa Cruz Porrillo				8		3					11
Santa Elena	1	12						3		14	30
Total general	**9**	**16**	**9**	**8**	**5**	**3**	**8**	**11**	**7**	**16**	**92**

Fuente: Elaboración propia en base a estadística – muestral.

Anexo 21. Ficha Técnica para los productos seleccionados.

Unidad	Hortaliza	Peso en Kg.
Una (200g)	Cebolla	0.20 Kg
Una Bolsa	Chile Dulce	14.00 Kg. Aprox.
Una Red (300U)	Elote Dulce	60.00 Kg (0.2kg la U)
Una Bolsa (lb)	Loroco	0.45 Kg Aprox.
Un	Melón	1.20 Kg
Una Caja	Okra	14.00 Kg
Un Quintal	Papa	50.00 o 45.36 kg
Un	Repollo	2.00 Kg en promedio
Una	Sandia	11.34 Kg (25 lbs. U)
Una Caja	Tomate	25.00 Kg

Fuente: Fichas técnicas de cada producto del CENTA y datos de los productores.