



**Guía básica para la exportación
de la Flor de Loroco,
desde El Salvador hacia España,
a través de las escuelas
de hostelería del País Vasco.**

Álvaro Fernández Pérez



DEPARTAMENTO DE
INDUSTRIA, INNOVACIÓN,
COMERCIO Y TURISMO



**Colección Investigaciones
Universidad Tecnológica de El Salvador**

Guía básica para la exportación de la Flor de Loroco, desde El Salvador hacia España, a través de las escuelas de hostelería del País Vasco

Investigador

Álvaro Fernández Pérez*

La presente investigación fue posible gracias al Programa “Global Training” del Gobierno Vasco-Eusko Jaurlaritza (España) y fue respaldado por la Universidad de Mondragón (España) y por la Universidad Tecnológica de El Salvador. Las solicitudes de información, separatas y otros documentos relativos al presente estudio pueden hacerse a la dirección postal: Calle Arce, 1020, Universidad Tecnológica de El Salvador; Vicerrectoría de Investigación, Dirección de Investigaciones, Calle Arce y 17ª Avenida Norte, Edificio José Martí, 2º nivel, o al correo electrónico: fdezperez84@gmail.com.

*Becario Programa Global Training del Gobierno Vasco-España.

Estancia en la Vicerrectoría de Investigación en Utec 2012 - 2013

San Salvador, 30 de abril de 2013

Derechos Reservados

© Copyright

Universidad Tecnológica de El Salvador

San Salvador, El Salvador, Centroamérica

658.848

F363g Fernández Pérez, Alvaro

sv Guía básica para la exportación de la flor de loroco desde El Salvador hacia España, a través de las escuelas de hostelería del país Vasco / Alvaro Fernández Pérez. -- 1ª ed. -- San Salvador, El Salv. : Tecnoimpresos, 2013.

142 p. : il. ; 25 cm. -- (Colección investigaciones)

ISBN 978-99961-48-03-3

1. Comercio internacional. 2. Control de exportación. 3. Mercado de exportación. 4. Administración de productos. I. Título.

BINA/jmh

AUTORIDADES UTEC

Dr. José Mauricio Loucel
Presidente Junta General Universitaria

Lic. Carlos Reynaldo López Nuila
Vicepresidente Junta General Universitaria

Sr. José Mauricio Loucel Funes
Presidente UTEC

Ing. Nelson Zárate
Rector UTEC

Guía básica para la exportación de la Flor de Loroco, desde El Salvador hacia España, a través de las escuelas de hostelería del País Vasco.

Álvaro Fernández Pérez

Vicerrectoría de Investigación

Licda. Noris Isabel López Guevara
Vicerrectora

Licda. Blanca Ruth Orantes
Directora

Héctor David Larios Ayala
Evelyn Reyes de Osorio
DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN

PRIMERA EDICIÓN

100 ejemplares
Agosto, 2013

Impreso en El Salvador
Por Tecnoimpresos, S.A. de C.V.
19 Av. Norte, No. 125, San Salvador, El Salvador
Tel.:(503) 2275-8861 • gcomercial@utec.edu.sv

ÍNDICE

Presentación	8
I. Resumen	11
II. Objetivos.....	13
III. Delimitación de la investigación	13
IV. Antecedentes	14
V. Marco teórico.....	15
- Fenómeno del consumo de productos étnicos por salvadoreños. Caso de Italia.....	17
- Características de la economía salvadoreña	18
- Características de la economía de la UE, de España y del País Vasco	19
- Características de la economía de la UE	22
- Características de la economía del Reino de España	23
- Características de la economía de la comunidad autónoma del País Vasco	24

- Comparación de las economías de El Salvador, de España, País Vasco.....	25
- Elección del mercado de introducción.....	25
- Beneficios del AdA Centroamérica-UE (en comparación con la situación actual).....	26
- Aplicación de los aranceles aduaneros (comparación situación actual con el acuerdo de asociación Centroamérica-UE)	28
- Pasos que se deben seguir para registrar la documentación para la exportación	30
- Documentos que se deben acompañar en la exportación de La Flor de Loroco	31
- Requisitos de entrada de productos vegetales a la UE Normativa, según IICA.....	33
- Organismos e instituciones de El Salvador que apoyan la exportación.....	36
VI. Características de la Flor de Loroco.....	45
VII. Mapa y zonas de producción de Loroco.....	50
VIII. Entrevistas con empresas exportadoras.....	69
- Proyecto fallido de la cooperativa Lorocosal	71
- Entrevista con Coexport	72
IX. Escuelas de hostelería del País Vasco.....	74

X. Propuesta de vías de introducción de loroco en España	76
XI. Comentarios finales	79
XII. Notas aclaratorias	85
XIII. Bibliografía.....	86
XIV. Listado de abreviaturas empleadas.....	91
XV . Anexos.....	93
- Anexo 1: Modelos de documentos	93
- Anexo 2: Cuestionario aplicado a fábricas de Loroco.....	97
- Anexo 3: Listado de empresas salvadoreñas procesadoras de Loroco.....	105
- Anexo 4: Cuestionario aplicado a escuelas de Hostelería del País Vasco.....	111
- Anexo 5: Cuestionario a Coexport.....	112
- Anexo 6: Listado de escuelas de Hostelería del País Vasco.....	114
XVI . Recopilacion de las investigaciones publicadas 2008-2013.....	117

PRESENTACIÓN

Esta guía ilustra de forma básica el proceso de exportación de un producto tan salvadoreño como la flor de loroco desde El Salvador hacia la UE y en concreto a la Comunidad Autónoma del País Vasco¹ de España. A todo empresario con vocación exportadora, a la hora de hacerlo por primera vez, se le presentan muchos interrogantes y dudas, sin tener en cuenta otros factores de igual o mayor importancia que la voluntad o intención de exportar, como lo son la financiación, el producto, las competencias y habilidades de la gerencia o el cumplimiento de los requisitos del mercado de destino. El trabajo se centra en el último aspecto.

Además de la cantidad ingente de información e informes gubernamentales, existen manuales de buenas prácticas de exportación de la oferta exportable del país y de productos centroamericanos hacia la UE.² De hecho, existen realizadas tesis de referencia sobre la exportación del vegetal citado desde El Salvador, sobre la preservación del loroco fresco, encurtido, en salmuera, etc. Son guías generales sobre la exportación y requisitos que se deben cumplir de una serie de productos y que están fácilmente accesibles en internet.

Por otra parte, la mayoría de guías de exportación del loroco encontradas en diferentes fuentes se refieren al proceso desde El Salvador hacia el mercado estadounidense, contemplando las ventajas que brindó el Tratado de Libre de Comercio entre dicho país y Centroamérica.

Entre otras fuentes, debemos señalar que el Ministerio de Economía de la República de El Salvador ha elaborado la denominada “Caja de Herramientas para Mipymes”,³ con el fin de informar sobre las posibilidades que va ofrecer el Acuerdo de Asociación Centroamérica-Unión Europea.

-
- 1 Para no confundir al lector, queremos puntualizar que los nombres de “País Vasco”, “Comunidad Autónoma del País Vasco” o “Comunidad Autónoma Vasca” que se utilizan en el trabajo son denominaciones que corresponden al mismo concepto, es decir, son la misma cosa: una región perteneciente al Reino de España.
 - 2 A fecha de la publicación, los 27 Estados Miembros que forman parte de la Unión Europea son los siguientes: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, República Checa, Eslovaquia, Eslovenia, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Suecia, Irlanda, Reino Unido, Grecia, Chipre, España, Portugal, Francia, Italia, Malta, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Holanda, Hungría, Polonia y Rumania.
 - 3 <http://www.minec.gob.sv/cajadeherramientasue/>

Por último, debemos destacar el esfuerzo de organizaciones gremiales, como por ejemplo, Coexport y Fusades, por promocionar la oferta exportable de El Salvador.

Este proyecto de investigación fue posible gracias al Programa “Global Training” del Gobierno Vasco-Eusko Jaurlaritza (España), fue respaldado por la Universidad de Mondragón-Mondragon Unibertsitatea (Guipúzcoa, País Vasco, España) y por la Universidad Tecnológica de El Salvador.

I. RESUMEN

Se inicia describiendo la situación actual de las relaciones comerciales entre El Salvador y la UE, con un especial énfasis en el mercado español y, en concreto, en la región del País Vasco, contemplando el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la UE,⁴ comparándolo con el actual escenario para las exportaciones al mercado de la UE, que se basa en el Sistema de Preferencias Generalizadas⁵ Plus (SPG Plus), después de hacer un breve recorrido por los tratados comerciales que se han ratificado, o están en negociación, por parte de El Salvador. Además, se tratará de identificar el potencial de este rubro y se va a incluir un mapa de las zonas principales de producción de loroco y de las empresas que están exportando actualmente este vegetal, en sus diferentes formas.

Se analiza en el impacto que tendrá el AdA en el área comercial. Se ha reflejado la opinión de empresas salvadoreñas que están exportando loroco; bien sin apenas procesar (congelado, atmósfera modificada) bien como producto intermedio (en pupusas de queso con loroco, crema con loroco, etc.).

Aparte de esto, reflejaremos las opiniones de los responsables de exportación de empresas que distribuyen la flor de loroco en alguna de las formas de preservación o procesan alimentos con este vegetal. Adicionalmente, se ha querido sondear la opinión, sobre esta flor, de los responsables de las escuelas de hostelería del País Vasco, siendo conscientes de que sus respuestas se basan en un producto que no lo conocen empíricamente, solo a través de la información proporcionada vía correo electrónico.

Por último, se hará una propuesta posible de introducción del producto en la UE y, en concreto, en España. Finalizaremos por exponer unos comentarios y reflexiones realizados desde el punto de vista (subjetivo) de un sujeto proveniente de otra cultura, y, por tanto, con una visión diferente de cómo hacer las cosas.

Palabras clave:

Loroco, País Vasco, UE, SPG Plus, Acuerdo de Asociación.

4 A fecha de publicación, la Asamblea Legislativa de la República de El Salvador no ha ratificado todavía el Acuerdo de Asociación Centroamérica-UE.

5 En inglés: “Generalised System of Preferences (GSP)”.

ABSTRACT

It is started by describing the current status of trade relations between El Salvador and the EU, with special emphasis on the Spanish market and particularly on the region of the Basque Country considering the European Union-Central America Association Agreement, comparing with the present scenario for exports to the European Union market, which is based on the Generalised System of Preferences Plus (GSP Plus), after a brief tour of the Trade Agreements that have been ratified or are in negotiation by El Salvador. Besides, it is tried to identify the potential of this item and is included a map of the main production areas of loroco flower and the companies which are nowadays exporting this vegetable, in its different forms.

It is analysed the impact that the Association Agreement will make on the trade field. It is reflected the opinion of Salvadorian companies that are exporting loroco, either barely processed (frozen, modified atmosphere) or as an intermediate good (in loroco cheese “pupusas”, loroco cream, etc.).

Apart from this, we will reflect the opinions of the export managers of companies the loroco flower which distributed in some form or process food preservation with this vegetable. Additionally, the study wants to poll the opinion on this flower of Professional Cooking Schools of the Basque Country, being aware that their responses are based on a product they do not know empirically, only through the information provided via e-mail.

Finally, a possible proposal of introduction into the EU is made, specifically into Spain. We end by exposing some comments and remarks, made from the point of view (subjective) of a person from another culture, and therefore, with a different view of how to do things.

Key words:

Loroco flower, the Basque Country, EU, GSP Plus, Association Agreement.

II. OBJETIVOS

Este estudio pretende servir de guía para potenciales promotores o empresas que quieran o tengan previsto exportar hacia el mercado europeo. Nos hemos basado en la Comunidad Autónoma Vasca, España, a través de sus escuelas de Hostelería por su tradición gastronómica. Por diferentes razones, como la cercanía cultural o el idioma, España es una entrada natural en Europa para las exportaciones centroamericanas.

Como objetivos específicos, se encuentran los siguientes:

- Dar a conocer las bondades y los posibles usos culinarios a las escuelas de Hostelería.
- Explicar el proceso de exportación a los productores de loroco y posibles emprendedores. Es decir, servir de fuente de información a los productores salvadoreños del Loroco.

III. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN⁶

El estudio se delimita a la introducción de la flor de loroco en el País Vasco, a través de las escuelas de Hostelería. Es una región de España lo suficientemente significativa en el aspecto culinario por su tradición gastronómica, ya que la “cocina vasca” tiene un renombre a escala española e internacional⁷ por chefs tan conocidos como Karlos Arguiñano, Martín Berasategui o Juan Mari Arzak y por sus platos típicos.

6 La recopilación de la información, la metodología, el trabajo de campo y la edición de contenidos se realizó en el período comprendido entre principios de diciembre de 2012 y finales de abril de 2013.

7 Fuente: <http://turismo.euskadi.net/es/>.

IV. ANTECEDENTES

En línea con lo expuesto en el primer apartado del trabajo, diferentes instituciones y organismos, gubernamentales, supranacionales o no gubernamentales, tanto nacionales como internacionales, han publicado diferentes informes, manuales de buenas prácticas sobre el proceso de exportación a EE.UU. y la UE, entre otros mercados. Más bien, son estudios de mercado generales y explicativos de la exportación de una región a otra, sobre todo al mercado americano, y que se han realizado con la entrada en vigor del Tratado de Libre de Comercio entre Centroamérica y EE.UU.

En los últimos años, con las negociaciones del AdA, organismos internacionales como el BID y Eurochambres,⁸ han realizado guías de exportación, que están enfocadas a aprovechar las nuevas posibilidades que dicho Acuerdo va a proporcionar a las empresas de la región centroamericana.

El Gobierno de El Salvador tiene un portal⁹ dentro de la página web del Ministerio de Economía, llamado “Caja de Herramientas para Mipymes”, con apoyo del Gobierno alemán a través del Programa Regional de Desarrollo Económico Sostenible (Desca/GIZ). El objetivo principal de este portal es *“poner a disposición y facilitar el conocimiento en especial, al empresario Mipyme (con potencial exportador) toda la información necesaria para acceder al mercado de la Unión Europea”*¹⁰ (Dirección de Política Comercial, Minec, 2012).

La “Caja de Herramientas”, que se divide en ocho módulos, es una fuente de información de aspectos como las características del mercado europeo o los aspectos más significativos del AdA; y en el que el exportador salvadoreño puede consultar en cualquier momento.

Por otra parte, algunas instituciones académicas del país han realizado tesis o estudios sobre la exportación de la flor de loroco, que han servido de

8 Asociación Europea de Cámaras de Comercio e Industria, que es un organismo que representa a los socios de las cámaras de comercio e industria de los países europeos ante las principales instituciones europeas. (<http://www.eurochambres.eu>).

9 <http://www.minec.gob.sv/cajadeherramientasue/>.

10 Folleto informativo: “Oportunidades de Negocios con la Unión Europea”.

referencia para este proyecto. Podemos destacar un estudio académico de El Salvador del año 2004, entre otros muchos: “Guía para la exportación de loroco fresco desde El Salvador hacia Estados Unidos, contemplando las políticas del Tratado de Libre Comercio (TLC)”, de la Universidad *Dr. Jose Matías Delgado*.

V. MARCO TEÓRICO

El Salvador ha firmado tratados de libre comercio con México, República Dominicana, Chile, Panamá, Taiwán, EE.UU. y Colombia. Todos se encuentran vigentes.¹¹

El TLC firmado entre México y las repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, y que entró en vigencia el 1 de septiembre de 2012. Para El Salvador, viene a sustituir al anterior marco normativo de 2001, actualizando y armonizando la normativa (como la acumulación de origen) que regula el comercio entre Centroamérica y México, aparte de ampliar las preferencias arancelarias.

El TLC entre República Dominicana y Centroamérica (El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Costa Rica), que fue ratificado por El Salvador en 1999 pero entró en vigencia en 2001. Se buscaba incrementar los flujos comerciales y las inversiones por los países signatarios del Sieca en este país. El Salvador, con este Tratado, pretendía abrir la puerta para que sus productos ingresen en otros países del Caribe.

El TLC entre Chile y Centroamérica, definido como un acuerdo multilateral, con un marco general entre Chile y el bloque regional, es realmente una serie de acuerdos negociados individualmente entre la República de Chile y cada uno de los países (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua). Los acuerdos se llamaron “Protocolos Bilaterales” y se realizaron después de finalizar el proceso de negociación del marco normativo común aplicable a los seis países. Para El Salvador, su Protocolo entró en vigencia en el 2002.

11 Fuente: http://www.minec.gob.sv/index.php?option=com_content&view=category&id=97&Itemid=139.

El TLC entre Panamá y Centroamérica, que entró en vigencia en 2003 para El Salvador, una vez negociado el acuerdo general normativo y el protocolo bilateral. Supone el cuarto Tratado de Libre Comercio para el país, y con especial énfasis en los productos lácteos y la banca.

Para El Salvador, el TLC de EE.UU.¹² (entró en vigencia el 1 de marzo de 2006) suponía abrir las posibilidades de aumentar significativamente las exportaciones no tradicionales, por los beneficios de libre acceso al país y de arancel cero, para así incentivar a los productores de loroco a exportar a EE.UU. Este Tratado está firmado por los siguientes países: Costa Rica, El Salvador, EE.UU., República Dominicana, Guatemala, Honduras y Nicaragua. En lo que atañe a la importación del loroco a EE.UU., hay que señalar que en 2003 se logra la aprobación del FDA¹³ para poder exportar loroco fresco desde El Salvador hasta este país.

Con Taiwán existe un TLC, que entró en vigencia el 1 de marzo de 2008 y en el que también forma parte Honduras. Aunque existe un marco general, el Tratado se aplica de manera bilateral entre El Salvador y Taiwán, y entre Honduras y Taiwán, y por tanto no tiene una aplicación a las relaciones comerciales entre El Salvador y Honduras. Se reconocen las posiciones estratégicas que los tres países ejercen en sus respectivos mercados regionales.

En cuanto TLC con Colombia, para El Salvador entró en vigencia en 2010. Es un Tratado firmado entre Colombia, Guatemala, Honduras y El Salvador.

Además de los TLC, desde el 1 de agosto de 2012, la República de El Salvador tiene un acuerdo de alcance parcial con Cuba, que supone para los exportadores disfrutar de los beneficios del arancel 0 % para el 71 % del total de productos negociados: productos avícolas, frutas tropicales, cemento, cerveza, entre otros. Además, ambos gobiernos reconocen la importancia de la cooperación en las áreas científicas y tecnológicas, así como en materia de innovación y en la transferencia de conocimientos.

12 También denominado DR-Cafta –o sólo Cafta–, que responde a las siglas en inglés de *Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement* (Tratado de Libre Comercio Centroamérica-República Dominicana).

13 Siglas en inglés de la Agencia de Alimentos y Drogas, organismo gubernamental de EE.UU. que se encarga, entre otras cosas, de la regulación de alimentos autorizados dentro de las fronteras del país.

En cuanto al AdA entre Centroamérica¹⁴ y la UE, se encuentra en proceso de ratificación. El texto fue presentado el 3 de abril de 2013 ante la Asamblea Legislativa de la República de El Salvador. El Parlamento Europeo aprobó el texto en diciembre de 2012. Por parte de la región centroamericana, los parlamentos de Nicaragua y Honduras lo ratificaron en octubre de 2012 y enero de 2013, respectivamente; el resto de los congresos de los países de Centroamérica lo están todavía analizando, y se espera que se aplique en primer lugar y de forma provisional el denominado “Pilar Comercial” del Acuerdo. Más adelante se comentarán los beneficios comerciales del AdA Centroamérica-UE, uno de los asuntos centrales de este estudio.

De acuerdo con la Dirección de Política Comercial del Ministerio de Economía de El Salvador, para el año 2013, se encuentran en negociación los tratados de libre comercio con Ecuador, Belice, y Trinidad y Tobago; y, para el 2014, con Corea del Sur. Con el Perú y Canadá ya existen las negociaciones para firmar un acuerdo de alcance parcial.

- Fenómeno del consumo de productos étnicos por salvadoreños. Caso de Italia

Empecemos definiendo qué se entiende por un producto nostálgico o étnico.

Los productos étnicos o nostálgicos son *“aquellos asociados a un país, pero que en el exterior los consumen tanto los nacionales como otros grupos de población”* (Universidad Autónoma del Estado de México, 2007). Por ejemplo, alimentos (las pupusas de queso con loroco), bebidas y artesanía. Los productos nostálgicos están integrados por los bienes y servicios que forman parte de los hábitos de consumo, cultura y tradición de los diferentes pueblos y naciones.¹⁵ Los grupos que emigran al extranjero (como es el caso de salvadoreños, emigrando a EE.UU.¹⁶) generalmente extrañan estos productos, los cuales son difíciles de obtener en los nuevos territorios donde se asientan.

14 Se refiere a los siguientes países que firmaron el Acuerdo (en lo sucesivo “Centroamérica”): Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá.

15 Fuente: (Rivas Najarro, Enero 2003)

16 Se calcula que existen unos 2,5 millones de salvadoreños residiendo en EE.UU, según fuentes del Gobierno (www.rree.gob.sv).

Italia es el país europeo con la mayor comunidad salvadoreña. Según datos del Ministerio de Relaciones Exteriores de El Salvador (<http://www.rree.gob.sv/>), calculan que hay unos 40.000 salvadoreños, aunque la mayoría de ellos residiendo de forma ilegal.¹⁷ Según un experto de Fusades,¹⁸ en tiempos recientes ha habido intentos por parte de empresas salvadoreñas de incursionarse con sus productos étnicos en este país porque existe una demanda suficiente de centroamericanos que “añoran” los productos de su país, pero han visto que existe una barrera de entrada importante que se debe tener en cuenta: la existencia de importadores del Perú que están ya distribuyendo productos centroamericanos, por lo que una de las formas de introducción para el exportador salvadoreño es a través de estos importadores.

- Características de la economía de El Salvador¹⁹

Capital: San Salvador

Superficie: 21.040 km²

Población: 7,57 millones de habitantes (2011)

Densidad poblacional: 97 habitantes/ km² (2011)

Unidad monetaria: Dólar de EE.UU (USD²⁰). Desde el 2001, el dólar americano es la moneda oficial.

PIB 2011: 17.592,7 millones de EUR (23.000 millones de USD)

PIB per cápita 2011: 2.990,53 EUR (3.909,7 USD)

Crecimiento del PIB: 2010-2011: 1,4 %²¹

Inflación 2011: 5,1 %

17 Fuente: <http://www.turadioelsalvador.com/noticias/479-extremadamente-dificil-situacion-laboral-de-salvadorenos-en-italia-en-medio-de-crisis>. Noticia publicada el día 22 de febrero de 2013 en la web de Radio Nacional de El Salvador.

18 Reflexiones que surgen tras la entrevista con Eduardo Umaña, marzo de 2013, consultor nacional de Fusades.

19 Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador.

20 Tipo de cambio (30.04./2013): 1USD = 0,7649 EUR. (Fuente: Banco Central Europeo.)

21 Este dato fue obtenido en la página web del Banco Mundial (<http://datos.bancomundial.org/pais/el-salvador>)

Tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones: 14,1 % (período 2005-2011).

El Salvador pertenece al Sica, como Estado Fundador desde 1960 (junto a Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá), que está integrado por varias secretarías (Educativa y Cultural, Salud, Económica...). De todas las Secretarías, la más importante en el tema de comercio exterior para El Salvador es la Sieca, siendo uno de sus objetivos insertar a sus miembros en la economía y el comercio mundiales.

Principales destinos de las exportaciones de las empresas de El Salvador²² (en términos porcentuales):

Posición	Destino	Participación
1º	Mercado centroamericano	51 %
2º	EE.UU. y México	29 %
3º	Países del Bloque Caricom ²³	9 %
4º	Países de la UE	7 %
5º	Resto del mundo	4 %

A fecha de enero de 2011, para El Salvador el bloque de la UE representó el cuarto socio comercial.

- Características de la economía de la UE, de España y del País Vasco

Antes de exponer los datos macroeconómicos de la UE en global, vamos a hablar de algunas de las tendencias marcadas por el consumidor europeo en los últimos años, y que deben ser tomadas en cuenta por el exportador salvadoreño que quiera empezar a importar sus productos y servicios en dicho mercado. En primer lugar, aunque representa un mercado único, hay que tener

22 Fuente: Censo de Gestión Exportadora, de Innovación y Calidad. Dirección General de Estadísticas y Censos. Minec. Diciembre 2010-Enero 2011.

23 Siglas de *Caribbean Community* o Comunidad Caribeña en español. El bloque está compuesto por quince Estados Miembros (Antigua y Barbuda, Bahamas, Belice,...) y por cinco Estados Asociados (Bermuda, Islas Caimán,...). Fuente: <http://www.caricom.org/>

en cuenta que existe una gran diversidad entre los países en aspectos como el idioma, la historia, la cultura, el clima o el poder adquisitivo. Estas diferencias influyen en la forma de consumir (o patrón de consumo) de la población europea, y que será diferente si el consumidor es español o finlandés.

Sin embargo, como consecuencia de la integración progresiva e internalización²⁴ del mercado de la UE, y a pesar de la diversidad comentada en el párrafo anterior, podemos citar las siguientes tendencias en los patrones de consumo²⁵ del comprador europeo:

- **Diversidad de culturas y etnias.** Aunque no es el caso de la comunidad salvadoreña, en la mayoría de los Estados Miembros existen etnias minoritarias que reflejan sus diferentes estilos de vida y patrones de consumo, en contraste con la población del país. Esto ha derivado en que se disponga de un rango de productos y servicios exóticos, que satisfacen la demanda de la etnia y de aquel consumidor innovador que compra estos productos.
- **Calidad y servicio.** Los consumidores europeos suelen exigir altos estándares de calidad y de servicio, puesto que disponen de muchas fuentes de información para comparar las características de un producto.
- **Población.** Cuenta con una población de edad avanzada, por el incremento de la expectativa de vida o el incremento en los estándares de salud, entre otras razones. Esto implica que hay un grupo en crecimiento de adultos de la tercera edad que se encuentran en retiro y que disponen de tiempo y de recursos monetarios para gastar.
- **Hogares unipersonales.** En los últimos años se ha dado un incremento en el número de hogares unipersonales (jóvenes que se in-

24 Entendido como el proceso de asimilación de las normas y pautas que rigen el sistema aduanero común de la UE y de ver el mercado en su conjunto, en beneficio de la población de cada Estado Miembro. Fuente: definición a partir de la web <http://es.thefreedictionary.com/internalizaci%C3%B3n> y (BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO, Marzo 2010).

25 Fuente: (BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO, Marzo 2010)

dependizan, adultos mayores que viven de forma autónoma por el incremento en la expectativa de vida y en los estándares de salud). Esto se refleja en atender la demanda de bienes de consumo para este tipo de hogares, como por ejemplo, productos alimenticios empacados en cantidades más pequeñas.

- **Preocupación por la salud.** Existe un interés creciente por consumir productos alimenticios saludables, exóticos, como son los productos dietéticos o *light*.
- **Consumo de productos de conveniencia.** Por diversas razones, como el aumento de hogares unipersonales o la mayor participación de la mujer en el mercado laboral, hay más demanda de productos y servicios que ahorran tiempo. Por ejemplo, productos alimenticios precortados y preparados.
- **Concienciación social.** El consumidor europeo en los últimos años ha aumentado su conciencia sobre la “conducta responsable” y las buenas prácticas de las empresas de las que adquieren sus productos. De esta forma, muchas empresas han estado en procesos de certificación de sus procesos de producción y productos por entidades internacionales de reconocido prestigio.

Características de la economía de la UE²⁶



Fuente: http://europa.eu/about-eu/countries/index_es.htm

- Superficie: 4,3 millones de km²
- Total población UE: 502,37 millones (2011).
- Densidad poblacional: 117 habitantes/ km² (2011)
- Unidad monetaria: Euro (EUR)
- PIB 2011: 12.642.399 millones de Euro (16.526.144 millones de USD)
- PIB per cápita 2011: 25.100 EUR (32.810,72 USD)
- Crecimiento del PIB: 2010-2011: 1,6 %; 2011-2012:-0,3 %; 2012-2013: 0,1 %²⁷
- Inflación 2011: 4,9 %

26 Los datos económicos han sido obtenidos del Eurostat (Statistical Office of the European Communities - Oficina Europea de Estadística), INE (Instituto Nacional de Estadística) y del Eustat (Euskal Estatistika Erakundea-Instituto Vasco de Estadística).

27 Previsión del Eurostat.

- El origen de las importaciones a la UE, según el orden de importancia, es el siguiente: comercio intrarregional, China, EE.UU, Suiza y Rusia. Centroamérica no representa ni el 1 % del total de las importaciones de la UE.
- Bloque económico más grande del mundo.

Características de la economía del Reino de España



Fuente: http://europa.eu/abc/maps/members/spain_es.htm

- Capital: Madrid
- Superficie: 504.645 km²
- División política: 17 comunidades autónomas más las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla (situadas en el norte de África).
- Población: 46,82 millones (2011). N° de salvadoreños²⁸ residentes: 6.000, aproximadamente (2011)

28 Fuente: http://embajadaespana.rree.gov.sv/index.php?option=com_content&view=article&id=87&idsub=24&Itemid=1180

- Densidad poblacional: 93 habitantes/ km² (2011)
- Unidad monetaria: Euro (EUR)
- PIB 2011: 1.063.355 millones de EUR (1.390.018 millones de USD)
- PIB per cápita 2011: 24.700 EUR (32.287,84 USD)
- Crecimiento del PIB: 2010-2011: 0,4 %; 2011-2012: -1,4 %;
2012-2013:²⁹ -1,4 %
- Inflación 2011: 3,2 %

Características de la economía de la comunidad autónoma del País Vasco

País Vasco es una de las 17 comunidades autónomas que conforman el Estado de España, con las siguientes características:



Fuente: http://europa.eu/abc/maps/regions/spain/pais_es.htm

29 Previsión del Banco Central Europeo, a través del Eurostat.

- Capital administrativa: Vitoria-Gasteiz.
 - División política: Tres provincias (conocidas también como “Territorios Históricos”) —Álava, Vizcaya y Guipúzcoa— conforman la Comunidad Autónoma del País Vasco.
 - Ubicación geográfica: Limita al norte con el mar Cantábrico, al este con el Estado de Francia y la Comunidad Foral de Navarra, al sur con la comunidad de La Rioja y al oeste con las comunidades de Castilla-León y Cantabria.
 - Población País Vasco: 2,18 millones (2011).
 - PIB País Vasco 2011: 66.575 millones de EUR (87.027 millones de USD)
 - PIB per cápita: 31.288 EUR (40.899,7 USD).
 - Crecimiento del PIB: 2010-2011: 1,3 %; 2011-2012:-1,7 %
 - Inflación 2011: 2,4 %
-
- **Comparación de las economías de El Salvador, España, País Vasco**

Según el Banco Mundial, la República de El Salvador está dentro del grupo de “Países de Ingreso mediano-bajo”.

El PIB de España es casi 61 veces el de El Salvador. En cuanto al ingreso per cápita, el de España es aproximadamente 8 veces el de El Salvador.

El crecimiento del PIB en España, en el 2011, fue un punto inferior al de El Salvador, pero un 0,2 % inferior al del PIB del total de los 27 Estados de la UE.

- **Elección del mercado de introducción**

Con datos del 2011, el País Vasco es la región con los ingresos por habitante más alto de todo España, y casi un 30 % superior que al PIB estatal por habitante. Es decir, el consumidor vasco cuenta con un poder adquisitivo promedio mayor en comparación con el resto del Estado. Aparte de esto, es una de las regiones españolas con menor tasa de desempleo o paro.³⁰ En términos

³⁰ Según datos del INE, a finales del primer trimestre de 2013, la tasa de desempleo en el País Vasco es de del 16,28 %; la tasa nacional es del 27,16 %. La tasa de desempleo se sitúa en el 36,87 %.

relativos, la tasa es casi 10 puntos porcentuales más baja, en comparación con la tasa nacional, y más de 20 puntos porcentuales más baja que la región con más desempleo de todo el Estado.

El País Vasco es una región con una importante tradición culinaria, que destaca por sus sociedades gastronómicas, las escuelas de Hostelería y por una cocina con unas características diferenciadas del resto de regiones que componen España.

- Beneficios del AdA Centroamérica-UE (en comparación con la situación actual)

La entrada del AdA supondrá una menor incertidumbre jurídica en las relaciones entre Centroamérica y la UE. Es un acuerdo global y bilateral entre ambos bloques, es decir, no va a estar sujeto a los gobiernos políticos.

En materia comercial, en el Acuerdo se aplicará de manera duradera un régimen de libre comercio, negociado por ambas partes conforme a sus intereses comerciales y las sensibilidades de sus mercados. Permitirá a los países de Centroamérica mejores condiciones de acceso al mercado. Para el caso de El Salvador, habrá un acceso inmediato e ilimitado a más del 60 % de sus productos agrícolas.

La UE es un mercado de más de 500 millones de habitantes, siendo el bloque económico³¹ más grande del mundo.

Actualmente, la relación comercial entre El Salvador y la UE (y por ende, España) se rige por el SPG Plus que otorga la UE en favor de algunos países en desarrollo, por medio de la cual la UE le brinda un tratamiento preferencial de manera unilateral a algunos de los productos provenientes de El Salvador. Este esquema tiene una duración limitada y vence el 31 de diciembre de 2013. Sin embargo, el Gobierno de El Salvador está llevando a cabo las gestiones pertinentes para obtener la respectiva prórroga del SPG Plus, de

31 El bloque del Sica es un mercado de 39 millones de habitantes (POLICOM, MINEC, 2012).

manera que a partir del 1 de enero de 2014, y durante los primeros dos años de vigencia del AdA, los exportadores tengan la oportunidad de decidir si se acogen al SPG Plus o al Acuerdo, mientras hacen los ajustes necesarios debido a la nueva regulación contenida en el Acuerdo.

En primer lugar, hay que identificar el código arancelario en el que se clasifica; de acuerdo con el arancel integrado aplicado a los productos importados en la UE se denomina Taric.

Según la presentación de la flor de loroco, el producto tendrá diferentes clasificaciones dentro del arancel europeo, recogido en la “Nomenclatura Combinada”.³²

32 Nomenclatura de mercancías del sistema aduanero común de la UE. Sirve para fijar el arancel aduanero común, el Taric.

Aplicación de los aranceles aduaneros

(Comparación situación actual con el acuerdo
de Asociación Centroamérica-UE)

Nomenclatura combinada (2007)	Descripción	Tasa base	Categoría
0701	Hortalizas, aunque estén cocidas en agua o vapor, congeladas.		
0710 80 95 80	-- Las demás	14,40	A
2001	Hortalizas, frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados en vinagre o en ácido acético.		
2001 90 99	-- Los demás	16	A
2004	Las demás hortalizas preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), congeladas, excepto los productos de la partida 2006.		
2004 90 98	--- Las demás	17,6	A
2005	Las demás hortalizas preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), sin congelar, excepto los productos de la partida 2006.		
2005 99 90	--- Las demás	17,6	A

Fuente: Elaboración propia, a partir de la web Export Helpdesk.

En la tabla, aparecen los cuatro incisos arancelarios que se pueden aplicar a la flor de loroco según su presentación.

La columna *Tasa base* es el arancel sobre el cual se aplica la categoría de desgravación descrita. Actualmente, la tasa base es el arancel vigente sin las preferencias del AdA, es decir, el que la UE clasifica bajo la denominación *Erga Omnes*,³³ es decir, el que se aplica por defecto a todos los productos (bajo la cláusula de la “Nación Más favorecida”). En la columna *Categoría*, la *A* representa que los productos estarán libres de cualquier arancel aduanero a la entrada en vigor del AdA.

Formas de conocer la partida arancelaria³⁴

En los siguientes lugares, el exportador de loroco, o de un producto que contenga loroco, puede ser informado de cuál es la partida arancelaria correcta:

- Dirección General de Aduanas de El Salvador (<http://appm.aduana.gob.sv/sacelectronico/>), donde le informarán del SAC, de aquellas partidas arancelarias que gozan de los beneficios del SPG Plus, etc.
- Empresa de transporte (compañía naviera o aérea).
- Cámara de Comercio e Industria de El Salvador, Coexport y Proesa, a través de sus servicios de asesoramiento.
- Export Helpdesk, portal *online* de la Comisión Europea, dispone de un correo electrónico de contacto para atender las consultas sobre la clasificación arancelaria.
- Portal de internet “Dirección General de la Comisión Europea para Impuestos y Unión Aduanera, a través de sus “Bases Electrónicas – Electronic Databases” (http://ec.europa.eu/taxation_customs/common/databases/index_en.htm). Sólo se puede hacer la consulta en inglés, francés o alemán.
- Aduanas de España (<http://www.agenciatributaria.gob.es/AEAT.sede/>)

33 Fuente: http://ec.europa.eu/taxation_customs/index_en.htm

34 Fuente: (Eurochambres, septiembre 2011)

Inicio/Procedimientos_y_Servicios/Aduanas/Aduanas.shtml). Este servicio online proporciona la partida arancelaria de la mercancía.

Después de conocer la partida arancelaria del producto, podemos consultar (entre otras fuentes) Export Helpdesk³⁵ (http://www.exporthelp.europa.eu/thdapp/index_es.html), que es una poderosa herramienta para obtener información sobre los requisitos, gravámenes y derechos de importación de los productos que quieran acceder al mercado de la UE.

Si fuésemos una empresa que quiere exportar, por ejemplo, “loroco congelado”, a España por primera vez, deberíamos de seguir una serie de pasos para ver qué requisitos o requerimientos se piden a una empresa salvadoreña.

Pasos que se deben seguir para registrar la documentación para la exportación

Si la persona es la primera vez que exporta, tiene que inscribirse como exportador en el Ciex El Salvador (oficinas del Banco Central de Reserva), con la documentación requerida, según sea persona jurídica o natural. El registro no tiene coste alguno. Se tiene que hacer de forma presencial en las oficinas.

Esto no lo exime de estar dado de alta en el Ministerio de Hacienda como contribuyente del IVA y en el Registro de Importadores. Además, este Ministerio es el que autoriza el talonario de la factura de exportación. Obviamente, deberá contar con los permisos del Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social y estar incluido en su registro sanitario.

La inscripción y primera solicitud de autorización de exportación en el Ciex se hace de forma presencial, rellenando la “Solicitud de inscripción de exportador” y la “Solicitud de exportación”. Si el exportador dispone de internet, se le manda a su correo electrónico el usuario y *password* o contraseña. Para autorizar los documentos de exportación, se debe hacer frente a los

35 Servicio gratuito *online* ofrecido por la Comisión Europea y de utilidad para todos los exportadores salvadoreños interesados en suministrar a la UE, en nuestro caso, el loroco en cualquiera de las presentaciones posibles.

pagos, rellenando la “Solicitud para la compra de derechos de autorización”. En próximas exportaciones, los trámites serán más ágiles, puesto que ya estará registrado.

En el Reglamento de la UE 1063/2010 de la Comisión Europea (Diario oficial de la UE), en productos originarios Artículo 75, capítulo b). En dicho reglamento, aparece la definición de qué se entiende por “originario” (para que pueda gozar de arancel cero, del SPG Plus); se basa en la regla de origen excapítulo 20 307/36. En el Centrex, para que autoricen al exportador el Certificado de Origen (lo tiene que rellenar el exportador), hay que rellenar el documento llamado “Declaración de cumplimiento de origen para exportaciones de productos” (nos lo entregarán en las oficinas o se puede descargar de la siguiente página:

http://www.centrex.gob.sv/scx_html/requisitos_registro_exportador.html

El Certificado de Origen (FORM A),³⁶ rellenado por el exportador, se autoriza en el Ciex y va adjuntado normalmente con: “Declaración de cumplimiento de origen para exportaciones de productos”, *Communication of Origin* y dos copias del Certificado de Origen. Algunos exportadores mandan una fotocopia al importador con anterioridad a través de una empresa de paquetería.

- Documentos que se deben acompañar en la exportación de la Flor de Loroco

Los documentos siguientes son los que por lo general deberá acompañar el exportador, junto con los requeridos por el cliente en destino:

- Factura de exportación, que la deberá solicitar en el Ministerio de Hacienda, habiendo completado el Formulario 940-941. Puede coincidir o no con la factura comercial que tenga la empresa. Se suele mandar una factura proforma al cliente, previamente al envío definitivo de las mercancías. La factura de exportación contiene los datos del exportador, los datos del cliente, fecha y lugar, numeración.
- Declaración de Mercancías, emitido por el Ciex El Salvador.

³⁶ En el Anexo 1 se encuentra un modelo.

- Certificado de origen, acompañado del documento de soporte (“Declaración de cumplimiento de origen para exportaciones de productos”) y de la Comunicación de Origen (o Communication of Origin).
- Certificado fitosanitario.³⁷ Se tiene que autorizar y emitir en el Ministerio de Agricultura, ya que es requerido por las autoridades europeas para los productos vegetales (como es el caso de loroco), y en el que se garantiza su inocuidad y que está libre de plagas y enfermedades.
- Los requeridos por las compañías aéreas o marítimas, según fuese el medio de transporte utilizado para enviar los paquetes de loroco:
 - a) Si va por vía marítima: Lista de Empaque o Carga,³⁸ Manifiesto de Carga (emitido por la compañía naviera correspondiente) y Conocimiento de Embarque o “Bill of Lading” (emitido por la compañía naviera correspondiente).
 - b) Si va por vía aérea: Lista de Empaque o Carga, Manifiesto de Carga (emitido por la compañía aérea correspondiente) y Conocimiento de Embarque Aéreo (emitido por la compañía aérea correspondiente).
- Documentos de seguro de transporte, en el caso de que se contratase por el exportador.
- Documento Aduanero Único (DUA). Declaración tributaria de las mercancías importadas que se exige rellenar en la aduana de entrada en la UE. Si el valor de las mercancías supera los 10.000 EUR (13.000 USD, aproximadamente), se debe presentar también una “Declaración del valor en aduana”.

Los documentos aduaneros (declaración de mercancías, lista de empaque y certificados fitosanitario y de origen, DUA, entre otros) suelen ser elaborados y tramitados con aduana por un agente aduanero, que es una persona física o jurídica autorizada para realizar dichos trámites. En algunas ocasiones, es inevitable que se necesiten autorizaciones por parte del exportador para que el agente aduanero pueda seguir con la tramitación de documentos.

37 En el Anexo 1 hay un modelo.

38 Es una lista de contenido de las mercancías. No existe un formato estandarizado.

- Requisitos de entrada de productos vegetales a la UE. Normativa, según IICA

Para importar productos vegetales a la UE, todo exportador centroamericano tiene que tener en cuenta los aspectos legales que deben cumplir sus productos, para que no sean detenidos por las autoridades aduaneras europeas.

Existe una legislación alimentaria con los requisitos básicos³⁹ que las empresas del sector alimentario que quieran operar en el mercado europeo deben cumplir.

En lo que se refiere a un producto agrícola, como es el loroco, la legislación europea distingue entre los productos frescos y los productos procesados.

En el caso de la flor de loroco: entendamos como *producto fresco* (por ejemplo, loroco congelado) a la presentación del producto dentro de un empaque hermético, sin haberlo transformado, una vez cortada la flor y lavada para introducirla dentro del envase, bien para su refrigeración bien para su congelamiento. Se entiende como *producto alimenticio procesado* (por ejemplo, pupusas de queso con loroco) aquel que entra en contacto con colorantes, aditivos enzimas y/o contaminantes.

Aquellos productores o importadores de productos frescos tienen que tener en cuenta que la UE cuenta con medidas de protección vegetal, que son las siguientes:⁴⁰

- Los Estados Miembros prohibirán la entrada de aquellos vegetales con organismos nocivos, como son las plagas o los artrópodos.

39 En el Reglamento de la Comisión Europea n° 178/2002, se desarrollan los principios básicos que deben cumplir los alimentos o aquellos productos alimenticios procesados. Las personas que importan en la UE se las denomina “explotadores de empresa alimentaria”. En este reglamento también se establece la figura de la “Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria”. Existe otro Reglamento de la Comisión Europea, el n° 852/2004, que recoge todo lo relacionado con la higiene alimentaria.

40 Fuente: “Mercado de la Unión Europea: Guía para identificar los principales requisitos para el ingreso de productos agrícolas frescos y procesados”. Serie de Agronegocios. Cuadernos para la Exportación del IICA (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura), 2010.

- Deben ir acompañados por un “certificado fitosanitario”. En el Salvador, el organismo encargado de emitir y autorizar su realización es el Ministerio de Agricultura y Ganadería. Deberá ser expedido en español (si va a España) y antes de 14 días antes de la fecha de expedición de los productos.
- Las autoridades aduaneras europeas verifican que se cumple con los requisitos documentales y que las mercancías concuerdan con el contenido en los documentos, de acuerdo con la normativa europea.
- El importador europeo debe estar incluido en el registro oficial. En el caso de España, para aquellos del sector hortícola, deberán estar registrados en el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente. Se podrá exigir una notificación previa a la importación: todo exportador centroamericano debe realizarlo cuando exporta productos vegetales étnicos, como el loroco (desconocidos en el mercado europeo), como documento de soporte ante la aduana europea.
- El exportador debe asegurarse, antes de importar, de que el producto cumple con las normas europeas aplicables al Límite Máximo de Residuos Químicos, es decir, la cantidad de fertilizantes o plaguicidas agrícolas autorizados en los alimentos.⁴¹ Además, se debe tener en cuenta que la legislación europea recoge cuáles son los requisitos mínimos de calidad, madurez y de tolerancia aceptados. Para el caso del loroco, entre otros requisitos importantes, el exportador deberá tener en cuenta que las plantaciones de donde proceden las flores están exentas de plagas y que se debe incluir en el etiquetado el nombre del país completo. Como recomendación de organismos, como Fusades o Coexport, no se debe de olvidar de incluir la tabla nutricional en el envase, lo que añade una diferenciación del producto y un atractivo para el consumidor europeo, y, en particular, el español.

41 Para más información de los pesticidas y plaguicidas autorizados, se debe consultar la siguiente base de datos de la Comisión Europea: http://ec.europa.eu/sanco_pesticides/public/index.

- Existe una regulación específica⁴² para que los productos sean vendidos como “orgánicos” o “ecológicos”.
- Por último, el productor o exportador puede estar interesado en vender el producto como “Loroco de El Salvador”, es decir, con denominación de origen. La legislación exige que se presente una solicitud de registro según las condiciones del Reglamento de la Comisión Europea nº 510/2006. Debe ser presentada por una persona jurídica, bien sea una empresa o una agrupación de productores⁴³ o transformadores.

En el caso de los productos procesados, se debe tomar en consideración un aspecto esencial si se quiere exportar con éxito a la UE: el etiquetado.

El etiquetado debe contener toda la información general sobre el producto (nombre comercial, listado de ingredientes, peso y volumen, fecha de vencimiento, nombre del fabricante y/o distribuidor, instrucciones, lote y el país de procedencia), al menos en el idioma oficial del Estado Miembro (en España, el español). Las cantidades tienen que referirse en gramos y kilogramos. La legislación europea⁴⁴ prevé las llamadas “declaraciones nutricionales”, que “*hacen referencia a cualquier declaración que afirme, sugiera o implique que un alimento posee propiedades nutricionales benéficas específicas [...]*” (IICA [Daniel Rodríguez Sáenz], 2.ª edición, 2010).

42 En el Reglamento de la Comisión Europea nº 834/2007 y en el nº 1235/2008. Existe un problema en la certificación de un producto orgánico de El Salvador. Es que el productor de loroco tiene que certificar que cumple las normas de producción ecológica según la legislación europea. Para ello, se debe certificar según la lista de autoridades y organismos de control competentes en España.

43 Podemos pensar en alguna asociación de productores de loroco, como Aplores (Asociación de Productores de Loroco de El Salvador), aunque desconocemos su actividad actual y su contacto con el MAG.

44 Las leyes europeas que atañen a productos procesados que contienen loroco son: Directiva de la CE nº 2000/13, el Reglamento de la CE nº 1924/2006 y el Reglamento de la CE nº 096/1996.

- Organismos e instituciones de El Salvador que apoyan la exportación

Cualquier empresario que quiera empezar a exportar cualquier producto, sea un bien o servicio, tiene que conocer los organismos que asesoran y apoyan las exportaciones.

Estos son los organismos, entidades e instituciones que apoyan las exportaciones en El Salvador:

1. Ciex El Salvador

Dirección: Alameda *Juan Pablo II* entre 15.^a y 17.^a avenida Norte, edificio del Banco Central de Reserva, San Salvador.

Personas de contacto:

- **Nydia López de Castillo**

Jefa Sección Exportaciones

Teléfono: (503) 2281-8538

Correo electrónico: nydia.castillo@bcr.gob.sv

- **Alba Marina Pineda**

Analista Sección Exportaciones

Teléfono: (503) 2281-8467

Correo electrónico: alba.pineda@bcr.gob.sv

Página web: www.centrex.gob.sv (o www.centrexonline.com)

Es una institución gubernamental que forma parte de la estructura del Banco Central de Reserva de El Salvador, dentro de la Gerencia Internacional. En el año 2011, Centrex se convierte en el Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones, Ciex El Salvador.

Mediante el Sistema Integrado de Comercio Exterior (Sicex), que interconecta *online* a los exportadores, instituciones del Estado vinculadas con el comercio exterior y al Centrex; las empresas exportadoras obtienen a través de un trámite único e integrando los documentos aduaneros

respectivos para el despacho de sus mercancías, reduciendo los costos al sector privado y al Estado mediante una simplificación de los trámites de exportación, utilizando sistemas informáticos de alta tecnología.

Los servicios que ofrece son, entre otros: emisión de los documentos de exportación en las mismas empresas: Declaración de Mercancías, Formulario Aduanero Único Centroamericano (Fauca), Certificados de Origen y Certificados Sanitarios.

2. Proesa

Dirección: Edificio D’Cora, bulevar Orden de Malta, urbanización Santa Elena, Antiguo Cuscatlán, La Libertad.

Personas de contacto:

- **Giovanni Berti**

Director ejecutivo

Teléfono: (503) 2241-6400

- **Alvaro Moreno**

Asesor de Desarrollo Exportador

Teléfono: (503) 2241-6400

Correo electrónico: amoreno@proesa.gob.sv

Página web: www.proesa.gob.sv

Es una institución de Gobierno que apoya la promoción de las exportaciones e inversiones y la búsqueda de colaboraciones público-privadas.

Se crea en 2011 y sustituye a Codanei (Comisión Nacional para la promoción de Exportaciones e Inversiones), que en ese momento integraba a Exporta (encargada de la promoción de exportaciones) y Proesa (encargada de la promoción de inversiones).

En el tema de exportaciones, los servicios que ofrecen son:

- Asesoramiento y asistencia técnica a los exportadores.
- Formación a los nuevos exportadores.

- Colaboración para fomentar las asociaciones público-privadas, con el fin de promocionar las exportaciones salvadoreñas.

3. **Camarasal** (Cámara de Comercio e Industria de El Salvador)

Dirección: 9.ª avenida Norte y 5.ª calle Poniente, San Salvador.

Persona de contacto:

- **Yasmin Martínez**

Coordinadora Capyme

Teléfono: (503) 2231-3053

Correo electrónico: ymartinez@camarasal.com

Página web: www.camarasal.com

Es una asociación no lucrativa, con cobertura nacional, que apoya a las exportaciones desde dos áreas: Pymes-Capyme y Unidad Técnica.

Pymes-Capyme apoya a las microempresas⁴⁵ en sus planes estratégicos y asesoría. Por otra parte, la Unidad Técnica asesora con problemas de aduanas y tratados de libre comercio, además de ofrecer asesoramiento en búsqueda de ferias y misiones.

4. **Cenpromype** (Centro para la Promoción de la Micro y Pequeña Empresa en Centroamérica)

Dirección: 25.ª avenida Norte y 25.ª calle Poniente, edificio *Gazzolo*, segundo nivel, San Salvador.

Correo electrónico: info@cenpromype.org

Personas de contacto:

- **Ingrid Figueroa de Santamaría**

Directora ejecutiva

Teléfono: (503) 2264-5207

Correo electrónico: ifigueroa@cenpromype.org

45 Aquellas con diez empleados o menos, según la Clasificación del Minec. (Fuente: Cámara de Comercio e Industria de El Salvador.)

- **Vicente Rivas**

Gerente de Ejecución de Proyectos

Teléfono: (503) 2264-5207

Correo electrónico: vrivas@cenpromype.org

Página web: www.sica.int/cenpromype

Es una institución regional⁴⁶ del Sica (Sistema de la Integración Centroamericana) dentro del Sieca, cuya función es facilitar el acceso de las Mipymes a los mercados regionales e internacionales y mejorar su competitividad. Lo hace a través de las unidades rectoras en cada país de la región. Por tanto, los beneficiarios finales son los grupos empresariales Mipymes de la región centroamericana.

En El Salvador, los programas son ejecutados por Conamype (Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa), dependiente del Minec.

Esta institución promueve la integración centroamericana y la coherencia de fomento al sector.

5. Coexport

Dirección: Avenida La Capilla, 359 A, colonia San Benito, San Salvador.

Persona de contacto:

- **Silvia Cuéllar**

Directora ejecutiva

Teléfono: (503) 2231-3053

Correo electrónico: coexport@coexport.com.sv

- **Ana Leonor Díaz de Pocasangre**

Gerente técnica

Teléfono: (503) 2212-0200

Correo electrónico: gtecnica@coexport.com.sv

Página web: www.coexport.com.sv

46 Creada en 2001 por los presidentes de la región de Centroamérica. Su área de cobertura es Centroamérica, Panamá y República Dominicana.

Es una institución privada y gremial, sin ánimo de lucro, y que busca impulsar un sector exportador sólido. Aglutina a los sectores privados. Uno de los objetivos de Coexport es impactar y acelerar la producción de la oferta exportable de El Salvador, es decir, dimensionar sus oportunidades comerciales en los mercados internacionales demandados. Su objetivo último es lograr la competitividad de las empresas exportadoras.

Esta entidad da asistencia en el proceso de exportación y proceso productivo a sus socios (información, asesoría y capacitaciones con programas modulares). Participa en las mesas de trabajo del Ministerio de Agricultura y Ganadería. Entre sus servicios no está la representación legal.

Coexport es la institución encargada de coordinar los programas (Programa Al-Invest y Agrocafta) de Fecaexca⁴⁷ (Federación de Cámaras y Asociaciones de Exportadores de Centro América y el Caribe) en El Salvador.

Tenemos que destacar, de esta institución, el Programa Al-Invest que ejecuta y que puede interesar al exportador que quiera hacerlo al mercado de la UE.

El Programa Al-Invest es uno de los programas regionales de cooperación económica más importantes de la Comisión Europea.⁴⁸ Su objetivo es el apoyo del proceso de internacionalización de las Pymes latinoamericanas (en las que se incluyen las de El Salvador). Este programa va dirigido a las Pymes latinoamericanas que desean internacionalizarse y fortalecer su presencia en los mercados europeos. El 31 de diciembre de 2012 finalizó su cuarta fase.⁴⁹

Las Pymes salvadoreñas pueden acceder a los beneficios que ofrece el Programa poniéndose en contacto directamente con Coexport, que forma parte del consorcio regional del Programa Al-Invest IV, que lo conforman México, Centroamérica y Cuba.

47 Información para el interesado de su cometido: <http://www.fecaexca.net/>.

48 La Comisión Europea es el órgano ejecutivo de la UE, en el que están representados los 27 Estados miembros (uno por país). Entre sus funciones están las de promover los intereses de la UE en su conjunto y elabora propuestas de nueva legislación europea.

49 A fecha de la publicación, se desconoce si va a existir una quinta fase del Programa Al-Invest.

6. Fondepro

Dirección: Alameda *Juan Pablo II* y calle Guadalupe, Centro de Gobierno, edificio C-1, segunda planta.

Correo electrónico: infofondepro@minec.gob.sv

Persona de contacto:

- **Ricardo Moncada**

Director Fondepro

Teléfono: (503) 2247-5871

Correo electrónico: apanameno@minec.gob.sv

Página web: www.fondepro.gob.sv

Es una iniciativa del Gobierno de El Salvador, dependiente del Ministerio de Economía.

Es un fondo financiero destinado al otorgamiento de cofinanciamiento, no reembolsable a la Mipyme, para fortalecerlas en su competitividad y generar impacto económico a través de:⁵⁰ la mejora en la calidad y productividad, la producción más limpia, del desarrollo de encadenamientos productivos y asociatividad, la innovación y tecnología, desarrollo de mercados y del emprendimiento innovador (denominado “Capital semilla”).

Requisitos para aplicar al Fondepro:⁵¹

1. Aplicar como persona natural o jurídica.
2. Ser una empresa salvadoreña.
3. Con ventas brutas anuales hasta por 7 millones de USD.
4. Dedicadas a la producción y comercialización de bienes/servicios salvadoreños.

50 Fuente: <http://www.fondepro.gob.sv/index.php/acceso-a-fondepro/fondepro-es>

51 Fuente: <http://www.fondepro.gob.sv/index.php/acceso-a-fondepro/iquienes-pueden-aplicar-al-fondo>

5. Ubicadas en cualquier parte del territorio salvadoreño.
6. Operar de conformidad con lo establecido en el Código de Comercio de la República de El Salvador.
7. Contar con información financiera actualizada, es decir, estados financieros auditados de los últimos dos años.
8. Centros de emprendimiento, laboratorios y centros de servicios privados para la innovación y la calidad.

Las solicitudes, para poder optar al financiamiento, se envían al Ministerio de Economía.

7. Fusades

Dirección: Edificio Fusades, bulevar y urbanización Santa Elena, Antiguo Cuscatlán, La Libertad.

Personas de contacto:

Programa de Apoyo a la Innovación (Proinnova)

- **Samuel Salazar**

Director Proinnova

Teléfono: (503) 2248-5611

Correo electrónico: ssalazar@fusades.org

- **Martha Eugenia Letona Cotto**

Promotora de Innovación

Teléfono: (503) 2248-5615

Correo electrónico: mletona@fusades.org

Laboratorio de Calidad Integral (LCI)⁵²

- **Flor de Mendoza**

Directora del LCI

Teléfono: (503) 2248-5681

52 Enlace directo: www.fusadeslab.org.

Correo electrónico: fmendoza@fusades.org

Página web: www.fusades.org.sv

Es una institución privada de desarrollo, sin ánimo de lucro, que tiene un centro de desarrollo que ejecuta los siguientes programas: Fortas,⁵³ Proinnova y LCI.

Nos vamos a centrar en los programas y aspectos que más pueden interesar a los promotores que quieran exportar loroco o productos con esta flor.

En coordinación con el LCI, esta institución proporciona análisis de laboratorio con la calidad exigida y homologada, de acuerdo con los requerimientos de los mercados de exportación, como los de Estados Unidos o la UE. Este servicio es muy útil para los nuevos promotores que desconocen la normativa de la calidad exigida en el mercado de destino.

Proinnova es un programa de Fusades, nacido en 2008 y que apoya la innovación tecnológica y calidad en las Mipymes salvadoreñas, permitiéndole acceder a nuevos y mejores mercados, aprovechando las oportunidades abiertas por los TLC (DR-Cafta, México, el AdA Centroamérica-UE cuando entre en vigencia el pilar comercial, etc.).

Entre los sectores objetivo o empresas, destacamos quesos tradicionales y *gourmet*, alimentos congelados (como tamales o pupusas), alimentos deshidratados y conservas, salsas y pastas, entre otros, que tienen relación con la flor de loroco como vegetal o como ingrediente en un producto.

Proinnova también ha desarrollado la plataforma internacional “*First Tuesday El Salvador*”,⁵⁴ un punto de encuentro entre emprendedores, inversores y empresas salvadoreños ligados al emprendimiento e innovación, cuyo principal fin es ayudar al surgimiento de nuevos negocios en sus etapas de financiación y crecimiento. Los eventos se suelen organizar el primer martes de cada mes, y de los que hay tres modalidades:

53 Programa de Fortalecimiento Acción Social.

54 Para más información, visite: <http://www.firsttuesday.org.sv/>.

- **Classic**: exposición o charlas de casos de éxito de empresas.
- **Entrepreneur college**: seminarios o charlas sobre la innovación y emprendimiento.
- **Speed dating** (o “cita rápida”, en castellano): oportunidad para emprendedores de presentar su proyecto a empresarios e inversionistas en unos minutos de una forma personal y confidencial.

Por otra parte, para la empresa del sector alimenticio y agrícola interesada en exportar, podemos señalar que el LCI ofrece servicios de asistencia técnica para sus procesos productivos.

VI. CARACTERÍSTICAS DE LA FLOR DE LOROOCO



Fig.1: Flor de loroco.

El loroco es una flor comestible, exótica, aromática y nativa de El Salvador. Esta flor se ha reportado en varios países de Centroamérica y en algunos estados del sur de México, pero el único país donde se consume desde sus orígenes es en El Salvador. La flor de loroco⁵⁵ es un cultivo no tradicional de El Salvador. Se estima que hay unas 8 o 10 variedades, cada una de ellas con características organolépticas diferentes. No existen diferencias en cuanto a su consumo interno.

Composición de la flor y rendimiento. La planta del loroco está compuesta de diferentes partes, pero la parte aprovechable para la alimentación humana es la *flor*. La inflorescencia se da en racimos, y cada uno de ellos posee de 10 a 32 flores, dando un promedio de 25 por racimo. La corola en su interior tiene muchos vellos finos observables cuando la flor está fresca. El rendimiento promedio es de 2.500 libras (1.133,98 kilogramos) por manzana (Fagoaga; enero, 2003), aunque en el 2012 el rendimiento total se disparó hasta las 4.040 libras (1.832,53 kilogramos por manzana).

Floración y cosecha. La floración del Loroco depende de la altura sobre el nivel del mar en el que esté la plantación. Cuanta más altura, el botón

55 El nombre científico es *Fernaldia pandurata*.

tarda más en abrirse, sobre todo a partir de 500 metros sobre el nivel del mar. La altura óptima es el rango 500-1000 metros: bajo ese rango, la vida útil es más prolongada. Cinco días, de promedio, tarda desde que es botón hasta que florece en ese rango. El proceso de floración tarda entre 7 y 9 meses, durando la floración unos 6 meses.

El tiempo de cosecha está entre los 6 y 8 meses; se da más en la época lluviosa (entre mayo y noviembre en El Salvador). En estos meses se está produciendo y se alarga hasta los 10 meses si el productor dispone de sistema de riego. Aunque se tengan las condiciones para la cosecha, fisiológicamente, la plantación tiene que descansar 2 meses. Para su siembra, la mejor época es al inicio de la estación lluviosa.

Según el profesor de la Universidad de El Salvador (UES), ingeniero Mario Alfredo Pérez, existe una regla esencial del productor de loroco: 1) cuando entra en la etapa de floración no se aplica ningún fungicida para acabar con la plaga porque mancha la flor; 2) los parámetros por los que se distingue la flor de loroco son el aroma u olor (hay unas flores que presentan más olor que otras), el color, el tamaño y número de los botones). Podemos clasificar la flor de loroco (cada tipo tiene subdivisiones) según la forma de la hoja, la flor o la vellocidad (más o menos achatadas).

Hábitat. El hábitat natural es la semisombra, en asociación con otras plantas (forestales, frutales...). Aunque tecnológicamente hoy en día es posible, *no* se puede producir en invernadero porque se dificultaría por el hábito fuerte de crecimiento.

Plagas.⁵⁶ La principal plaga que afecta a la cosecha de la flor es la de los insectos chupadores (también conocidos como pulgones o áfidos), provocando daños directos en el cultivo del loroco, *“manifestándose por la reducción del desarrollo, amarillamiento de las hojas, disminución de la producción y calidad de las flores, afectando su comercialización”* (Oirsa. Proyecto Regional de Fortalecimiento de la Vigilancia Fitosanitaria en Cultivos de Ex-

56 Para más información sobre las plagas y enfermedades que afectan al cultivo de loroco, se recomienda leer el informe siguiente: “Enfermedades y artrópodos asociados al cultivo de loroco en El Salvador”, del Organismo Internacional Regional de Sanidad Agropecuaria (Oirsa). Julio de 2003.

portación no Tradicionales –Vifinex, julio de 2003). Afecta más en la época seca. Pueden ser oportunistas u hospederos.

Preferencias de consumo. Se prefiere fresco en el mercado local y externo, porque en este estado conserva sus características organolépticas. Debido a que es perecedero, los métodos de conservación más utilizados son la refrigeración y el congelamiento. Otros métodos de conservación son: enlatado, en vinagre o en salmuera.

La flor identifica el sabor salvadoreño del loroco, que es el principal atributo en el mercado salvadoreño.⁵⁷

Para el mercado de la exportación, la mejor forma de exportar el loroco es en forma de botón. El patrón promedio es que la flor esté semiabierta o cerrada (en botón).



Fig. 2: Botón.

57 Afirmación realizada por Jose Eduardo Umaña, ingeniero agroindustrial en Alimentos Humanos y consultor nacional en el área hortícola de Fusades.
(http://www.fusades.org/index.php?option=com_k2&view=item&id=223:nacionales&Itemid=242)

El loroco, de la categoría de vegetales, es el producto étnico más buscado en cada una de sus presentaciones (Fagoaga, Enero 2003).

En la siguiente tabla se muestra qué contiene nutricionalmente la flor de loroco.

CONTENIDO NUTRICIONAL DEL LOROCO POR CADA 100 GR DE FLOR	
Muestra	Contenido
Valor energético	32 Calorías
Humedad	89,20 gramos
Proteínas	2,6 gramos
Grasa	0,2 gramos
H de C	1,4 gramos
Fibra	1,4 gramos
Cenizas	1,2 gramos
Calcio	58 gramos
Fósforo	46 miligramos
Hierro	1,1 miligramos
Vitamina A activada	55 miligramos
Tiamina	0,64 miligramos
Riboflavina	0,11 miligramos
Niacina	2,3 miligramos
Ácido ascórbico	12 miligramos

Fuente: Elaboración propia, a partir de “Guía Técnica del Cultivo del Loroco”
(CENTA, Ministerio de Agricultura de El Salvador).

Usos culinarios.⁵⁸ En cuanto al aspecto culinario, la flor se utiliza para un sinnúmero de preparaciones, sobre todo en las comidas típicas de Centroamérica. El incremento del interés gastronómico de los chefs de El Salvador en este ingrediente está produciendo nuevas preparaciones o variaciones (como los ñoquis de yuca o mandioca en salsa de loroco) de recetas internacionales. En la mayoría de establecimientos, tanto hoteleros como restaurantes, en tiempo de cosecha de esta flor, se elaboran platillos típicos *gourmet* para poder ofrecer mejor presentación e innovación en la cocina salvadoreña, ya que por medio de la gastronomía se les da a conocer a los turistas los virtuosos sabores del loroco.

Es un condimento natural y, sobre todo, aromático, en la cocina salvadoreña, en la que es muy apreciado en la preparación de las pupusas; en sopas, ya sea de gallina o pollo; en pizzas, en la preparación de salsas para carnes y pastas. Por su sabor exótico, es un ingrediente ideal para mezclar con queso, y de esta manera se aprovecha como relleno de vegetales tales como patata, berenjena, güisquil, pipián y otros. También se utiliza en la preparación de gratinados de vegetales o pastas, ya que combina a la perfección con leche, crema y quesos. Su sabor es muy rico, con suaves tonos. Es un ingrediente que se puede mezclar con cebolla, ajo y hierbas aromáticas; y no pierde su aroma y sabor.

58 Reflexiones surgidas a raíz de las conversaciones con la técnica Wendy Bonilla, de la Escuela de Negocios de la Utec.

VII. MAPA Y ZONAS DE PRODUCCIÓN DE LA FLOR DE LOROCCO

A continuación se ilustran las zonas de producción de la flor de loroco en El Salvador. Los datos han sido suministrados por el MAG, que cuenta con una base de datos⁵⁹ de unidades productivas de loroco.

Gráficamente,⁶⁰ las zonas se distribuyen así:



Fuente: Elaboración propia, a partir de Windows Live Local
(<http://www.bing.com/maps/>).

59 Última actualización: 2007.

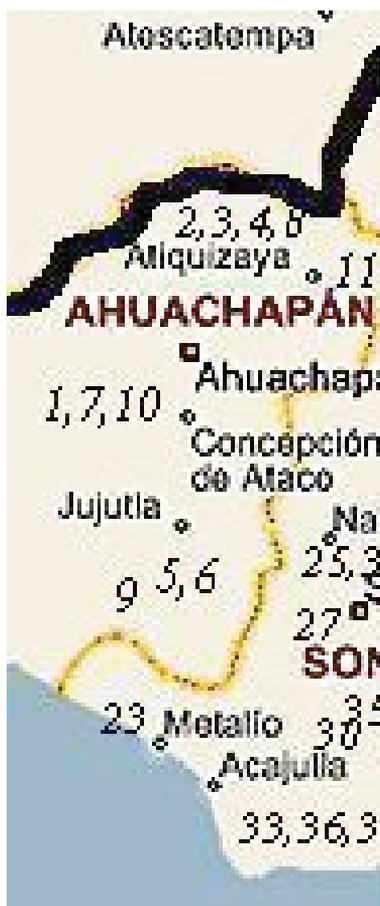
60 Los números en el mapa representan cada unidad productiva, que corresponden con el nombre de la propiedad y que a continuación desglosamos.

DISTRIBUCIÓN POR DEPARTAMENTOS⁶¹

(*) Aquellas propiedades que utilizan su producción para la exportación.

ZONA OCCIDENTAL:

A) AHUACHAPÁN



61 Fuente: Elaboración propia, según registros del MAG.

Nº	NOMBRE DE LA PROPIEDAD	MUNICIPIO	ÁREA DEL CULTIVO ⁶²
1	Hacienda San Francisco (*)	Ahuachapán	2,80
2	S/N	Atiquizaya	2,50
3	S/N	Atiquizaya	2,00
4	S/N	Atiquizaya	6,00
5	S/N	San Pedro Puxtla	0,50
6	San Rafael	San Pedro Puxtla	1,00
7	S/N	Ahuachapán	0,50
8	S/N (*)	Atiquizaya	3,00
9	S/N	Guaymango	0,50
10	Tecolocoy (*)	Ahuachapán	2,00
11	S/N (*)	San Lorenzo	1,00
		TOTAL (MZ)	21,80

Fuente: Elaboración propia basada en datos proporcionados por el CENTA.

En este departamento, de las once unidades productivas registradas (8,80 manzanas), cuatro de ellas dedican su producción al mercado de la exportación.

62 El área de cultivo está expresado en “manzanas”. 1 manzana (Mz) equivale a 0,7050 hectáreas.

B) SANTA ANA



Nº	NOMBRE DE LA PROPIEDAD	MUNICIPIO	ÁREA DEL CULTIVO
12	Quinta Los Ángeles	Chalchuapa	1,50
13	S/N	El Porvenir	0,50
14	S/N	Zapotitán	2,00
15	Finca Florencia	Metapán	0,50
16	S/N	El Congo	0,75
17	La Palomera	El Congo	2,00
		TOTAL (MZ)	7,25

Fuente: Elaboración propia basada en datos proporcionados por el CENTA.

En el departamento de Santa Ana no se tiene constancia, por parte del Ministerio, de que existan plantaciones de loroco para el mercado internacional.

C) SONSONATE



Nº	NOMBRE DE LA PROPIEDAD	MUNICIPIO	ÁREA DEL CULTIVO
18	La Cañada (*)	Armenia	5,00
19	Parcelación Finca Palmira	Armenia	3,00
20	Las Tres Pringas	Armenia	2,00
21	Ximena (*)	Izalco	1,50
22	S/N	Izalco	0,50
23	Finca Las Carolinas (*)	Metalio	1,00
24	Rancho Santa Julia (*)	Izalco	0,50
25	San Diego (*)	Nahuizalco	1,25
26	Hacienda San Francisco	Caluco	1,00
27	Hacienda La Pradera	Sonsonate	1,50

28	Finca Santa Elena	Izalco	1,00
29	S/N	Izalco	0,75
30	S/N	San Julián	1,00
31	S/N	Nahuizalco	4,00
32	San Diego	Nahuizalco	6,00
33	Hacienda San Eduardo	Acajutla	2,00
34	Cooperativa Las Victorias (*)	Caluco	0,50
35	Finca Sitio El Progreso	Las Hojas	1,00
36	Hacienda La Atalaya	Acajutla	1,50
37	Hacienda El Progreso (*)	Acajutla	1,00
		TOTAL (MZ)	36,00

Fuente: Elaboración propia basada en datos proporcionados por el CENTA.

En Sonsonate, de las veinte unidades productivas identificadas por el Ministerio, siete declararon que dedican su producción para la exportación o para alguna empresa exportadora (10,75 manzanas).

ZONA CENTRAL:

D) CHALATENANGO



Nº	NOMBRE DE LA PROPIEDAD	MUNICIPIO	ÁREA DEL CULTIVO
38	Finca El Jutal	Nueva Concepción	2,00
39	S/N (*)	San Rafael	0,25
40	S/N	Quezaltepeque	0,75
41	S/N	Arcatao	2,00
42	S/N	Azacualpa	0,50
		TOTAL (MZ)	4,50

Fuente: Elaboración propia basada en datos proporcionados por el CENTA.

En este departamento, solo una unidad se ha registrado en la Dirección General de Sanidad Vegetal y Animal del MAG, lo que representa el 5,56 % de toda la producción (registrada) en Chalatenango.

E) CUSCATLÁN



Nº	NOMBRE DE LA PROPIEDAD	MUNICIPIO	ÁREA DEL CULTIVO
43	S/N	Tenancingo	0,50
44	Finca La Casona	Tenancingo	3,00
45	A.C.P.A	Suchitoto	2,00
46	Quinta El Paraíso	San Rafael Cedros	1,00
47	Finca La Loroquera	San Pedro Perulapán	1,00
48	S/N	Cojutepeque	0,50
49	Las Animas (*)	San José Guayabal	1,05
50	La Escondida	San Cristobal	1,00
		TOTAL (MZ)	10,05

Fuente: Elaboración propia basada en datos proporcionados por el CENTA.

En el departamento de Cuscatlán, solo existe registrada una única unidad productiva que haya afirmado que dedique su producción para la actividad exportadora, representando el 10,45 % del total de la producción registrada en este departamento.

F) LA LIBERTAD



Nº	NOMBRE DE LA PROPIEDAD	MUNICIPIO	ÁREA DEL CULTIVO
51	UCA	San Juan Opico	3,00
52	Finca Los Amates	San Juan Opico	4,00
53	S/N	Quezaltepeque	1,00
54	San Agustín	Comasagua	1,00
55	S/N	Ciudad Arce	1,00

56	S/N	Ciudad Arce	3,00
57	S/N	Ciudad Arce	2,00
58	S/N	Ciudad Arce	2,10
59	Campo Experimental de la UTLA	Ciudad Arce	1,00
60	S/N	Sacacoyo	1,00
61	Cooperativa San Fernando	Sacacoyo	1,00
62	S/N	Sacacoyo	0,75
63	Finca El Castaño	La Libertad	4,00
64	Finca San José Acachapa	Tepecoyo	1,00
65	S/N	Sacacoyo	5,00
66	S/N	Zapotitán	1,00
67	S/N	San Juan Opico y Las 600	3,00
68	S/N	Colón	0,15
69	S/N (*)	Comasagua	2,00
70	S/N	Chiltiupán	1,50
71	Las Termopilas, S.A. de C.V. (*)	Chiltiupán	0,75
72	S/N	Comasagua	2,00
73	S/N	Teotepeque	0,50
74	Finca El Zonte	El Zonte	1,00
75	Finca San Agustín (*)	Comasagua	1,00
76	S/N (*)	La Libertad	2,00

77	Los Rivera (*)	Zapotitán	2,00
78	La Granja	La Libertad	1,00
79	La Florida (*)	Nueva San Salvador	1,25
80	S/N (*)	La Libertad	2,00
		TOTAL (MZ)	52,00

Fuente: Elaboración propia basada en datos proporcionados por el CENTA.

Existen siete unidades que han registrado que su producción se destina al mercado de la exportación. Son once manzanas y, en términos porcentuales, es un 21,16 % del total de manzanas de plantaciones de flor de loroco.

G) LA PAZ



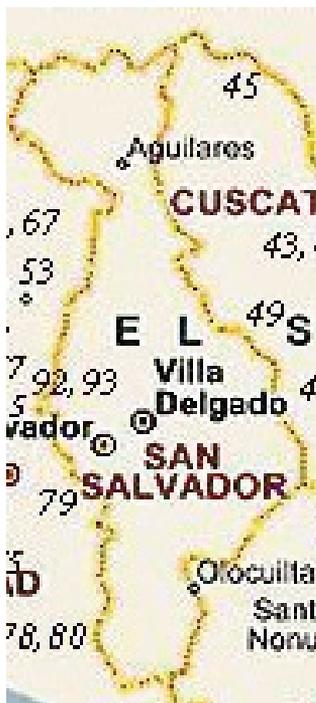
N°	NOMBRE DE LA PROPIEDAD	MUNICIPIO	ÁREA DEL CULTIVO
81	Hacienda El Socorro (*)	Zacatecoluca	2,00
82	Hacienda Sitio Viejo (*)	Zacatecoluca	1,00

83	Finca Maria Auxiliadora (*)	Cuyultitán	1,50
84	Finca Santa Emilia (*)	Cuyultitán	0,25
85	Finca El Eucalipto	San Pedro Masahuat	1,50
86	Kilo 52	San Luis Talpa	2,00
87	S/N	San Luis Talpa	6,00
88	S/N	San Francisco Chinameca	0,25
89	S/N	San Pedro Masahuat	1,00
90	S/N (*)	San Juan Nonualco	0,25
91	Las Nubes (*)	San Luis Talpa	1,50
		TOTAL (MZ)	17,25

Fuente: Elaboración propia basada en datos proporcionados por el CENTA.

6,50 manzanas se registraron en el Ministerio de Agricultura que se dedican para la exportación, lo que supone un 37,68 % del total de la producción del departamento de La Paz.

H) SAN SALVADOR



Nº	NOMBRE DE LA PROPIEDAD	MUNICIPIO	ÁREA DEL CULTIVO
92	El Lote	Apopa	0,50
93	S/N	Apopa	2,00
		TOTAL (MZ)	2,50

Fuente: Elaboración propia basada en datos proporcionados por el CENTA.

En el departamento de San Salvador no existe ninguna plantación que el MAG haya reconocido que se destine al mercado de la exportación. Las plantaciones de loroco se concentran en torno al municipio de Apopa.

1) SAN VICENTE



Nº	NOMBRE DE LA PROPIEDAD	MUNICIPIO	ÁREA DEL CULTIVO
94	Hacienda La Burrera (*)	Tecoluca	1,00
95	La Arenera	Tecoluca	2,00
96	Las Barandillas (*)	Santa Clara	5,00
97	La Torre	Apastepeque	6,00
98	S/N	San Vicente	3,00
99	Borjas y Cañas (*)	Tepetitán	2,00
100	S/N	San Lorenzo	0,50
		TOTAL (MZ)	19,50

En el departamento de San Vicente existen tres unidades productivas dedicadas para el mercado de exportación, que representan el 41,03 % del total de manzanas de plantaciones de loroco.

J) CABAÑAS

El departamento de Cabañas no cuenta con registros de plantaciones de loroco en la base de datos del MAG.

ZONA ORIENTAL:

K) MORAZÁN



Nº	NOMBRE DE LA PROPIEDAD	MUNICIPIO	ÁREA DEL CULTIVO
101	S/N	Corinto	0,63
102	S/N	San Simón	0,63
103	S/N	Osicala	0,63
104	S/N	Chilanga	0,63
105	S/N	Delicias de Concepción	0,19
106	S/N	Osicala	0,19
107	S/N	Jocoaitique	0,63
108	S/N	Guatajiagua	0,22
		TOTAL (MZ)	3,75

Fuente: Elaboración propia basada en datos proporcionados por el CENTA.

L) SAN MIGUEL



N°	NOMBRE DE LA PROPIEDAD	MUNICIPIO	ÁREA DEL CULTIVO
109	El Clavo	El Tránsito	0,50
110	Finca Los Amaya	Ciudad Barrios	1,50
		TOTAL (MZ)	2,00

Fuente: Elaboración propia basada en datos proporcionados por el CENTA.

M) USULUTÁN



Nº	NOMBRE DE LA PROPIEDAD	MUNICIPIO	ÁREA DEL CULTIVO
111	Hacienda El Sitio	Puerto. El Triunfo	1,00
112	S/N	Jiquilisco	0,50
113	S/N	Usulután	1,00
114	S/N	Usulután	0,50
115	S/N	Usulután	1,00
116	S/N	Usulután	1,00
117	Finca Norio (*)	Usulután	1,00
		TOTAL (MZ)	6,00

El MAG tiene registrado en sus bases de datos una unidad productiva, 1 manzana (16,67 % del total de las plantaciones de este departamento), para el mercado de exportación.

N) LA UNIÓN

La División de Sanidad Vegetal y Animal del MAG no cuenta en sus bases de datos con registros de unidades productivas de loroco en este departamento.

Total de manzanas de plantaciones de flor de loroco (datos de 2007) = 182,60 (259 hectáreas, aproximadamente). Del total de manzanas, solamente se tienen registradas 47,35 que sus propietarios declararon que el cultivo del loroco en ellas se destinaba para el mercado internacional.

Según el MAG, el departamento de La Libertad registra el 28,48 % del total de las plantaciones de la flor de loroco, mientras que el de San Miguel registra tan solo el 1,09 % del total de las plantaciones.

PRODUCCIÓN DE LOROCO (EN KILOGRAMOS)

	2012
Loroco	571.305,45

Fuente: Encuestas de Propósitos Múltiples y
Producción de Hortalizas 2012. DGEA-MAG

Según datos de la Dirección General de Economía Agropecuaria (DGEA), en el 2012 se registró un total de 312 manzanas de plantaciones de flor de loroco (443 hectáreas, aproximadamente), a partir del “Informe de Frutas y Hortalizas 2012”.⁶³ La producción de loroco en el año 2007 fue de 1.119.180 kilogramos.⁶⁴

63 Informe anual que elabora el DGEA sobre los datos de producción de frutas y hortalizas cultivadas en el país.

64 Este dato fue obtenido a partir de la “Ficha de Producto de El Salvador hacia el Mercado de la Unión Europea (12/2008)” de la “Caja de Herramientas para Mipymes” (<http://www.minec.gob.sv/cajadeherramientasue/>)

**COMPARATIVA DEL CULTIVO EN
LA REPÚBLICA DE EL SALVADOR
(2007-2012)**

LOROCO	2007	2012
Producción (kg)	1.119.180	571.305,45
Total superficie (Mz)	182,60	312
Rendimiento (kg /Mz)	6.129,13	1.832,53

Fuente: Elaboración propia

Con los datos que disponemos, podemos concluir que el número de manzanas ha aumentado en 129,40 manzanas desde 2007, aunque la producción cayó en la mitad. Como observamos en la tabla anterior, el rendimiento por manzana también se redujo en casi 6 veces.

VIII. ENTREVISTAS CON EMPRESAS EXPORTADORAS

En el Anexo 2 se ha listado las empresas que exportan loroco (bien en alguna forma de presentación o bien procesado).

En el Anexo 3 se encuentran los cuestionarios con las respuestas de las fábricas que procesan la flor de loroco. Además hemos incluido una ficha con una breve descripción de las empresas que tuvieron el gusto de atender la entrevista.

Los entrevistados coinciden en que en el área de exportaciones por parte del Gobierno no existe un plan global para fomentar, por lo que muchas empresas no se arriesgan a dar el paso del mercado nacional al internacional, por falta de financiamiento o de incentivos fiscales, entre otras razones. Claudia Merlos, gerente de Exportaciones de Tropix, ve indispensable que exista una línea de crédito estatal “para ayudar a estimular los créditos blandos”; por

otra parte, Gerardina Minero, gerente de Ventas de Alimentos Étnicos, afirma que se debe dar incentivos fiscales a los exportadores, a la vez que el Gobierno debe canalizar los recursos a las “empresas que realmente tienen potencial”. Federico Fernández, director administrativo de Agrosania, coincide con Gerardina Minero en que las empresas no tienen un incentivo gubernamental para buscar mercados internacionales.

En cuanto a la opinión de las instituciones que apoyan las exportaciones en El Salvador, tienen varias puntualizaciones que expresar. Observan que no existe ni el asesoramiento ni los medios suficientes por parte de las instituciones gubernamentales. El asesoramiento que ofrece Proesa, por ejemplo, está dirigido a las Mipymes, faltando el apoyo a las empresas que realmente tienen potencial y que quieren hacerlo. Por otra parte, de organizaciones gremiales no gubernamentales, como Coexport,⁶⁵ reconocen su esfuerzo en el apoyo de las empresas exportadoras para presentar su oferta exportable en los mercados internacionales, sobre todo en el tema de ferias y misiones y capacitaciones. Tropix, gracias al Programa AI-Invest (ejecutado por Coexport en El Salvador), ha podido asistir a la “Feria Alimentaria” de Barcelona (España). También han recibido ayuda en temas técnicos del Gobierno estadounidense. La gerente de Tropix opina que el Tratado de Libre Comercio con EE.UU. les ha beneficiado, pero también tiene que reconocer que se han encontrado con algún que otro problema en ciertos productos, como por ejemplo, la panela. En el tema del loroco, afirma que ya se estaban beneficiando de la decisión tomada en 2003 por la FDA de permitir el acceso de loroco fresco desde El Salvador.

Por su parte, Alimentos Étnicos Centroamericanos se ha beneficiado de los programas AI-Invest (UE) y Agrocafta (DR-Cafta), pero no han participado en ninguna feria.

Con la información y el asesoramiento y apoyo adecuados, para encontrar el mercado potencial, estas empresas exportarían a la UE.

65 Tanto Alimentos Étnicos Centroamericanos, Tropix como Agrosania están asociados a Coexport. Alimentos Étnicos y Tropix también están asociados a la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador, y Agrosania a Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI).

- Proyecto fallido de la cooperativa Lorocosal

Hemos querido incluir en este trabajo la experiencia del proyecto de la empresa Loroco de El Salvador, S.A. de C.V. (Lorocosal). Esta empresa surge en octubre de 2003, con el capital de 39 productores⁶⁶ y con el objetivo principal de procesar, empaquetar y exportar loroco fresco desde su planta. Casi un año después de su fundación empezaron a exportar a EE.UU., al mercado nostálgico de salvadoreños, bajo la marca “Fresh Diamond”, en paquetes de media libra (226 gramos, aproximadamente). La libra de loroco fresco sería vendida a 9 dólares (el doble que en el mercado local). La novedad que introdujeron es el empaque en bolsas herméticas, que hacían mantener el producto hasta tres meses. Embarcaban semanalmente 6.500 kilos con dirección a California (Los Ángeles y San Francisco).⁶⁷

Empezaron a tener éxito en sus exportaciones y deciden abrir una planta de producción más grande, que cumpliera con los requerimientos y normativas mínimas para la producción de alimentos inocuos, además de disponer la tecnología adecuada para el proceso de envasado, tanto para el congelamiento como para la deshidratación. Según las cifras proporcionadas por Fusades, el proyecto requería de 600.000 dólares americanos, y, según el análisis económico-financiero, dicho proyecto era rentable. En 2005, esta empresa recibió fondos de cooperación del BID y un fondo gubernamental de contrapartida de los beneficiarios. La cantidad total recibida ascendió a unos 216.900 dólares americanos.⁶⁸ El proyecto fracasó por problemas organizativos de gerencia y la empresa se descompuso. La nueva fábrica que abrieron fue entregada con la maquinaria en comodato (contrato por el cual una de las partes —comodante— entrega gratuitamente a la otra —comodatario— una cosa para que use de ella por cierto tiempo y se la devuelva a su término) por el MAG. Está ubicada en los terrenos del Centa (carretera a Santa Ana, a 18 km de Santa Tecla). Pertenece al gobierno de El Salvador y está actualmente sin utilizar por ninguna compañía. Recibieron apoyo y asistencia técnica de Proinnova (Fusades). Aparte, con la financiación que contaron, trajeron a un chef europeo para que les elaborase varias recetas que luego subieron a su página web.

66 La planta estaba ubicada en el municipio de Colón, La Libertad.

67 Fuente: <http://www.elsalvador.com/noticias/2004/08/20/negocios/negl1.asp>.

68 Cifra aportada por Proinnova, Fusades.

- Entrevista con Coexport⁶⁹

Para toda empresa que empieza en el sector alimentario, la base para el comercio internacional de alimentos es el “Codex Alimentarius” (o código alimentario).⁷⁰ Este establece normativa, códigos y directrices para productos alimenticios y sus procesos de producción a escala internacional. La mayoría de las legislaciones de muchos países, en este rubro, se basan en este código.

En 2010, EE.UU. aprobó una legislación alimentaria más específica. La UE y EE.UU. periódicamente se ponen de acuerdo en las leyes, aunque las leyes sobre trazabilidad son más estrictas en la UE. Sin embargo, la legislación de EE.UU. es transversal; si se cumple para este mercado, prácticamente puede exportar a UE.

Para Coexport, los socios son “todos los exportadores (salvadoreños)”, que exportan por este orden a: EE.UU. (sobre todo, del sector agroalimentario), el Caribe y Latinoamérica y la UE (productos puntuales). Los proyectos surgen de las necesidades que los socios presentan. Los ministerios y otras organizaciones gremiales mandan los proyectos a Coexport, para que ellos los orienten.

Por ejemplo, la UE apuesta desde hace tiempo por los sellos (geográficos, ecológicos, comercio justo, etc.) y Coexport, a través de cursos y seminarios ha proporcionado esa información a sus asociados.

Por último, Coexport analiza el estado actual de las exportaciones en El Salvador, como organización gremial privada que representa a gran parte del sector empresario exportador, concluyendo en los siguientes puntos, entre otros:

- 1) Existe una debilidad estructural de los productores de loroco: buenas prácticas agrícolas, uso de sanitarios, calidad del agua, uso de agroquímicos que ya están prohibidos sin tener conocimiento de ello [...] El exportador debe conocer la normativa de la UE en relación con el “límite de uso de residuos permitidos en el cuer-

⁶⁹ La entrevista fue realizada en el mes de abril de 2013 en las oficinas de Coexport. Se reflejan las opiniones y la visión de la licenciada Ana Leonor Díaz de Pocasangre, gerente técnica de Coexport.

⁷⁰ Portal online: <http://www.codexalimentarius.org/codex-home/es/>.

po humano”. Por otra parte, los productos procesados necesitan de una sanitización, de aplicarles las buenas prácticas de manufactura y los exportadores (centroamericanos) deben conocer los requisitos del proceso de exportación. Es importante de cumplir con los requisitos y prerrequisitos en todo el proceso productivo.

- 2) Aquellos productores que no tienen capacidad para exportar se pueden convertir en proveedores cualificados de aquellos que sí la tienen. Pueden convertirse en un futuro potencial exportador. Tiene que existir un interés por el empresario que esté dispuesto a invertir, disponibilidad, etc.
- 3) El MAG, de El Salvador, orienta más sus programas al cultivo del frijol y el maíz. Los programas son iniciativas aisladas no sostenibles en el tiempo, falta de equipo, falta de recursos para apoyar al exportador, falta de incentivos por parte del Ministerio, etc. No existe una implementación efectiva de los programas tanto de los cultivos tradicionales (azúcar, arroz, café y otros) como no tradicionales (por ejemplo, el loroco). Corresponde al MAG garantizar la inocuidad de los productos agrícolas, pero no tiene la capacidad. Coexport ayuda al MAG a sus socios con vocación exportadora.
- 4) El punto débil de la administración salvadoreña (en el tema de exportaciones) es la falta de expertos y consultores para atender las necesidades técnicas del país y de las empresas que tienen intención de exportar. Hay una falta de masa crítica suficiente para atender a los requerimientos de los exportadores, que tienen que buscar el asesoramiento de organizaciones gremiales, como Coexport.
- 5) Existe un enfoque por parte del Mínece, a través de Proesa, de apoyar las microempresas y pequeñas empresas. Sin embargo, según Coexport, el problema de la mayoría de las microempresas y algunas Pymes es que no tienen las competencias y quieren manejar el mercado nacional como el internacional, no piensan en los riesgos, costes y gastos que se asumen para poner el producto en el punto de destino.

En el Anexo 5 se puede encontrar la batería de preguntas realizadas.

IX. ESCUELAS DE HOSTELERÍA DEL PAÍS VASCO

En el Anexo 6, se puede consultar el listado de las escuelas de Hostelería del País Vasco.

Durante muchos años, la cocina vasca ha sido considerada de forma indiscutible la mejor de España. En la actualidad hay dos cocinas vascas diferenciadas.⁷¹ Una, la cocina vasca tradicional, rica en las materias primas en las excelentes carnes y pescados, con los postres. Otra más reciente, más sofisticada y creativa con raíces en la rica cocina tradicional. Una revolución que inició un conocido cocinero, Arzak, hace ya décadas, y que en la actualidad tiene maestros talentosos en la cocina mundial, como Martín Berasategui, entre otros. La gastronomía vasca tiene sus raíces no solo en la cocina española, sino también en la francesa. Entre otros productos, “la ternera y la leche producida en el País Vasco son muy apreciadas en todo el país”.⁷²

Razonamiento de su elección

En el País Vasco, las escuelas de Hostelería, o de Gastronomía, constituyen una parte importante de la sociedad vasca, por ser una fuente de inspiración e innovación de la cocina. Algunas de ellas cuentan con restaurantes donde dan a degustar, y/o comercializan, las nuevas recetas, platos que han sido enseñados a los alumnos en sus escuelas, es decir, se innova y prueba con nuevos ingredientes, condimentos, sazónadores, etc. Los cocineros, responsables de las escuelas y/o de los restaurantes, y los críticos de cocina,⁷³ pueden informar a su público objetivo de las bondades y del sabor de un producto como la flor de loroco. Ellos pueden incitar a probar, a despertar la curiosidad en el loroco... En definitiva, a extender el interés por querer probar este nuevo sabor en su cocina. Algunos chefs o personalidades del área de la crítica culinaria tienen tal buena reputación que sus opiniones tienen influencia en las de-

71 Fuente: http://www.foodsfromspain.com/icex/cda/controller/pageSGT/0,9459,35868_7065622_6902174_4448339_4,00.html.

72 Fuente: http://www.foodsfromspain.com/icex/cda/controller/pageSGT/0,9459,35868_7065622_6902174_4448339_4,00.html.

73 Carlos Maribona del diario *ABC* de Madrid.

Fuente: http://www.institutoche.es/gastronomada/index.php?op=text2&t=gastro_fondo&id=19.

ciones de consumo de sus “seguidores”. Algunos de ellos cuentan en internet con blogs, donde manifiestan sus opiniones, interactúan con sus lectores, etc.

Reflejo de sus opiniones sobre la Flor de Loroco

En nuestro estudio, se quiso conocer las opiniones de los responsables de las escuelas de Hostelería testando su opinión sobre un condimento étnico. Todos contestaron que no tenían conocimiento de la existencia de la flor, ni fue utilizada en las escuelas para sus clases.

A la pregunta de si estarían dispuestos a incluirla en sus recetas (una vez conocidos los usos culinarios), sus respuestas fueron afirmativas. El jefe de estudios de la escuela de hostelería de Gamarra de Álava, Sabin Unamuno Iriondo, puntualizó que “se harían pruebas o tests para probar su sabor”.

Si tuviesen la oportunidad de tener la flor de loroco en su escuela de forma gratuita, la emplearían en sus clases. Uno de los profesores técnicos de la Escuela Superior de Hostelería de Artxanda cree “que es un producto interesante”, y su director, Joseba Lozano, afirma que se pone a la disposición para cualquier posible colaboración que permita avanzar en el desarrollo y uso de materias primas innovadoras y saludables, como es el loroco, en la cocina vasca.

Por su parte, Sabin Unamuno responde que sí emplearía la flor con sus alumnos en las clases “para que la viesen y probasen en diferentes platos”.

Se les pregunta si son capaces de pensar en otro uso culinario (con la información de que disponen). Las escuelas de Hostelería de Leioa y de Gamarra no quieren atreverse a proponer otro uso culinario del loroco porque no lo conocen lo suficiente, según afirman. Sin embargo, el profesorado de la Escuela Superior de Hostelería de Artxanda responde que “habría que ver las flores, pero en principio cree que es un producto muy interesante. Sus aplicaciones pueden ser múltiples: para guarnecer una vinagreta, acompañar elaboraciones lácteas, acompañar postres”.

En la cuestión de si creen que este vegetal puede tener éxito entre los consumidores del País Vasco, se dieron las siguientes respuestas: Sabin

Unamuno, de la Escuela de Gamarra, sentencia que “en la nueva cocina de cocineros creadores, todo tiene valor” y que “habría que probar esta especia”; Txemi Santamarina, director de escuela de hostelería de Leioa, expresa que “es muy difícil de saber porque en el País Vasco son bastante tradicionales con la comida”; y, el profesor que respondió al cuestionario de la Escuela Superior de Hostelería de Artxanda opina que “habría que consumirlo; los matices hay que analizarlos”

En el Anexo 4, se puede encontrar el cuestionario compuesto de siete preguntas que se envió a cada una de las escuelas de Hostelería.

X. PROPUESTA DE VÍAS DE INTRODUCCIÓN DE LOROCO EN ESPAÑA

Una vez que el exportador haya estudiado que existe una demanda potencial en el mercado español, aquel ya puede iniciar a exportar en cantidades mayores.

Desarrollamos la hipótesis teórica de nuestro trabajo: una vez que ha sido probado en las escuelas de Hostelería, en un principio habría que entregarles una muestra gratis de loroco (en cualquiera de las formas de congelado). Estas escuelas lo utilizan en sus clases para innovar en sus platos. Algunas de estas escuelas (por ejemplo, *Escuela de Hostelería Aiala, S.L.*) cuentan con restaurantes (*Restaurante Arguiñano Anaiak*) donde algunas veces incluyen los platos que se han creado en la escuela. Si empiezan a tener éxito los platos entre los clientes del restaurante, estos, a través del “boca-oreja”⁷⁴ (también conocido como “boca a boca”, “boca-oído” o *Word-Of-Mouth*⁷⁵ en inglés), hablarán de las bondades y de la exquisitez del plato probado. Aquellas personas que muestren interés por el ingrediente preguntarán a algún empleado del

74 Burgos y otros (2009) definen este concepto como el “paradigma global de marketing basado en la comunicación que se transmite de persona a persona, consecuencia de un hecho o cosa sorprendente que el emisor entiende que vale la pena hablar”. En definitiva, es una estrategia de marketing o mercadeo en la que se intenta que el consumidor hable bien del producto a sus conocidos, amigos, vecinos, etc.

75 Fuente: <http://socrates.ieem.edu.uy/wp-content/uploads/2012/10/articulo.pdf>.

restaurante, y si persiste en su curiosidad intentará buscarlo en algún punto de venta detallista.

En este momento, debería existir una retroalimentación entre el productor/exportador de loroco para analizar las posibilidades de introducción, es decir, qué canales de comercialización existen en España y cuál puede ser la idónea para este tipo de producto “exótico” para el consumidor español.

A continuación, resumiremos qué canales de distribución existen en la actualidad en España. No tenemos que olvidarnos de internet, que está cambiando las formas de comercializar los productos.

Debemos mencionar que algunos de los importadores, en los últimos años, se han vuelto sus propios proveedores en servicios (la logística de transporte, control de calidad y de la cadena productiva agrícola).

La flor de loroco, en cualquiera de las presentaciones comentadas, puede ser introducida a la UE a través de varios modos o niveles:

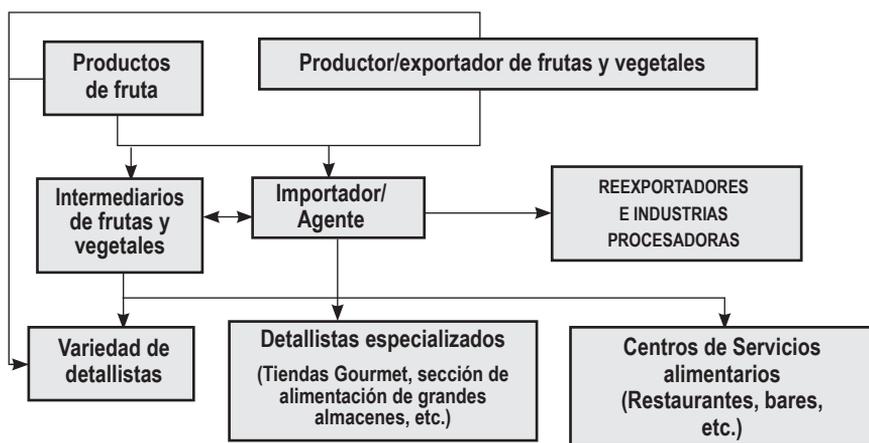
- **Productor/Procesador/Exportador.** El producto recolectado, procesado y empacado para enviarlo al importador. Este se lo vende directamente al detallista, que puede ser una tienda de productos *gourmet* o un supermercado o a un local hostelero (restaurantes).
- **Mayoristas.** En España, en las grandes ciudades, existen unos locales conocidos como *mercados centrales*,⁷⁶ donde los productores o importadores tienen conexión con los mayoristas de frutas y vegetales. Estos tienen sus servicios (logística, transporte, financiamiento...) y hacen las entregas a otros mayoristas, industrias procesadoras o directamente a las tiendas minoristas o detallistas que pidan el producto.
- **Puntos de venta detallista o minorista (tiendas “gourmet”, supermercados, grandes almacenes, etc.).** Se hace un pedido direc-

76 Existe una sociedad pública en España, Mercasa (<http://www.mercasa.es/>), que gestiona los mercados centrales. Son una red de 23 mercados centrales (Mercabilbao, Mercamadrid, Mercabarna...). En dichos mercados se encuentran establecidos unos 2.000 mayoristas, entre ellos están los dedicados al sector de vegetales, hortalizas y frutas.

tamente al productor, al procesador de productos alimenticios o al exportador de loroco o de productos que contienen loroco. Ejemplo de grandes almacenes en España: El Corte Inglés (<http://www.elcorteingles.es/>), que cuenta con una sección de supermercados, aparte hipermercados (Hipercor), de tiendas de conveniencia (Supercor, Opencor), etc.

En los últimos años, se viene observando una tendencia en la concentración en los canales de distribución, y cada vez hay menos contacto entre el productor/exportador y el consumidor final (sobre todo, si el producto tiene valor agregado).

Canales de distribución de frutas y vegetales en España



Fuente: Elaboración propia a partir de Informe “The Fresh Fruit and Vegetable Market Survey UE” CBI (2007) y de Ficha de Producto de El Salvador hacia el Mercado de la Unión Europea (12/2008)” de la “Caja de Herramientas para Mipymes” (<http://www.minec.gob.sv/cajadeherramientasue/>)

XI. COMENTARIOS FINALES

Esta guía básica pretende ser una fuente de acceso de información y de consulta para productores de la flor de loroco, industriales, exportadores, distribuidores, exportadores, investigadores y, en general, a todo el público interesado en conocer las opciones y los requisitos para acceder al mercado de la UE, en relación con el sector hortícola.

Como se comenta en el siguiente apartado, ha habido limitaciones para acceder a realizar una entrevista con la gerencia de empresas salvadoreñas que procesan y/o exportan bienes que contienen loroco. Con todas las empresas se contactó, o al menos se hizo el intento de contactar con ellas (vía correo electrónico y/o teléfono); y, de la mayoría de las compañías, desde la gerencia, departamento de exportación o de producción se obtuvieron respuestas negativas o simplemente nunca respondieron, aunque se insistió al menos un par de veces. Salvo algunas excepciones, se observó un recelo por parte de las empresas contactadas a aportar su visión del sector exportador y a compartir sus experiencias y aportaciones sobre el vegetal objeto de estudio de este trabajo, que podrían haberlo enriquecido aún más.

No obstante, se ha estimado de gran aporte para el estudio el haberse apoyado en una buena bibliografía —documentos gubernamentales, guías de exportación, informes y estudios de instituciones⁷⁷ nacionales (por ejemplo, Fusades) e internacionales (por ejemplo, el BID) —, combinado con los cuestionarios realizados a exportadores y comercializadoras de loroco y a escuelas de Hostelería del País Vasco;⁷⁸ entrevistas con diferentes instituciones gubernamentales y no gubernamentales más representativas que apoyan las exportaciones y, por ende, el desarrollo económico y social de El Salvador. Se recomienda a la persona interesada estar actualizada sobre la normativa y requerimientos sanitarios y fitosanitarios de la UE; que revise periódicamente la ley en los diferentes enlaces sobre legislación europea que hemos citado en el

77 Aquí se engloba a las instituciones u organismos gubernamentales y no gubernamentales.

78 Hay que señalar que los cuestionarios de las escuelas de Hostelería del País Vasco, que respondieron, se realizaron vía correo electrónico y sin tener el producto de forma física. Además, hay que recordar que solo respondieron tres escuelas. Hay que ser conscientes de la dificultad que entraña conseguir las respuestas de un cuestionario sobre un producto de un remitente desconocido vía correo electrónico, aunque sea en representación de una institución académica, como la Utec.

trabajo, puesto que pueden sufrir modificaciones con posterioridad a la fecha de edición de este documento.

Desde el punto de vista del autor de este trabajo, durante el tiempo de su realización se han observado los siguientes aspectos:

- Existe una debilidad estructural de los productores de loroco:⁷⁹ buenas prácticas agrícolas, uso de sanitarios, calidad del agua, uso de agroquímicos que ya están prohibidos sin tener conocimiento de ello, etc.
- Junto con lo anterior, se aprecia una falta de recursos humanos cualificados en la Pyme salvadoreña, sobre todo en los departamentos de exportación, puesto que manejan el mercado nacional como el internacional. Es una reflexión compartida con una de las empresas exportadoras entrevistadas y una institución gremial, como Coexport.
- No existe una decisión firme por parte del MAG (quien debería liderarlo) en apostar por el cultivo no tradicional, como es el de la flor de loroco. De hecho, a la petición de un registro actualizado de las zonas de plantación de loroco al Ministerio de Agricultura y Ganadería, se encontró con una base de datos obsoleta, desactualizada (datos de 2007) e incompleta. Las fuentes consultadas afirman que existen más unidades productivas de las que aparecen en el registro del Ministerio. Falta un estudio de mercado de este producto dirigido a la UE. Aunque, siendo realistas, no hay una demanda suficiente de este producto en los mercados europeos. Solo existe una ficha técnica sobre las generalidades del loroco, incluida en el portal de “Caja de Herramientas para Mipymes”. Hay una evidente falta de recursos técnicos gubernamentales para apoyar a los exportadores y ofrecerles asesoramiento.
- Se hacen intentos, por parte del Gobierno de El Salvador, de apoyar a los productores de cultivos no tradicionales, como el loroco, pero los programas no arrancan, no cuentan con los medios necesarios o los recursos se destinan erróneamente. Por ejemplo, el Fondep, programa impulsado por el Ministerio de Economía, tiene mecanis-

79 Reflexión que surge tras la entrevista con la gerente técnica de Coexport.

mos específicos de coordinación con el programa de promoción de exportaciones “Exporta Paso a Paso”, de Proesa, o con los programas de innovación empresarial del Ministerio de Economía. Por parte del Fondeprou, existe una concentración de esfuerzos en apoyar los proyectos de micros, pequeñas y medianas empresas, pero estas tienen muchas debilidades, ya que la mayoría de sus propietarios no tienen la suficiente capacitación para atender los requerimientos de los mercados internacionales.

No se le debe olvidar, al emprendedor con voluntad de exportar al mercado europeo (y en concreto a España), que tiene que consultar diferentes fuentes para tener una visión global del mercado de destino y de su oferta exportable (productos y/o servicios), contando con la mayor información posible, para estudiar los aciertos y aprender de los errores que han cometido las empresas. Las fuentes de información recomendables, entre otras, son las siguientes:

- 1) Experiencias de empresas salvadoreñas (del mismo o distinto sector) que participan activamente en el mercado español. Recordemos que existen instituciones, como Fusades, que organizan eventos, charlas y conferencias, por ejemplo, el “First Tuesday El Salvador”, que su participación suele ser gratis. En estos eventos, en algunas ocasiones, se exponen casos de éxito de empresas.
- 2) Consultas de bases de datos de organismos internacionales. En este caso, existen directorios gratuitos, disponibles en Internet, de empresas que operan en UE.
- 3) Contactar con las embajadas y oficinas comerciales de El Salvador, en los mercados de estudio, para recopilar información sobre ayudas y asesoramiento técnico que puedan ofrecer. El Gobierno de El Salvador cuenta con una misión permanente ante la UE en Bruselas.⁸⁰
- 4) Consultar con las organizaciones gremiales que apoyan a los exportadores, como Coexport o Anep; instituciones gubernamentales, como Proesa o Conapyme; o fundaciones, como Fusades. Es-

80 Fuente: http://eeas.europa.eu/delegations/el_salvador/index_es.htm.

tas entidades cuentan con consultores o asesores especializados, que suelen ofrecer los servicios de forma gratuita. Es verdad que cuando se quiere profundizar en obtener más información sobre el mercado objetivo se debe pagar por ella; o se recomienda observar el mercado *in situ* (dimensión, canales de distribución, productos complementarios, competencia, etc.). Si esta información es bien utilizada, supone una ventaja competitiva sobre otras empresas competidoras.

- 5) Consultar portales especializados o directorios empresariales. Algunos de ellos están disponibles en internet de una forma gratuita. Sin embargo, aquellos portales o directorios filtrados suelen ser de pago.⁸¹
- 6) Visitar ferias, asistir a exposiciones y misiones comerciales, si se cuenta con los recursos económicos.
- 7) Contratar a consultoras privadas para que realicen una prospección o investigación del mercado. Obviamente, muchas empresas no se pueden permitir pagar dichos estudios, por lo que parten en desventaja en acceso a la información con otras empresas.

Es cierto que en muchas ocasiones el primer obstáculo para exportar es la cultura organizativa de la empresa, además de otros factores, como los recursos económicos, habilidades profesionales del personal para el área de exportaciones, capacidad para atender la demanda, etc.

La financiación, o los recursos económicos, componente significativo de una inversión (ampliación de una planta productiva, compra de maquinaria, exploración de nuevos mercados...), parte, en primer lugar, de las facilidades que el Gobierno otorgue a las empresas para obtener financiación, y, en segundo lugar, de un buen asesoramiento de las instituciones que apoyan las exportaciones, a través de los programas (tanto de nacionales como de organismos internacionales) que ejecutan. En tercer lugar, los recursos económicos, que son limitados, se deben repartir correctamente entre los proyectos que cuenten con un respaldo y asesoramiento debidos. Aquí debemos mencionar el proyecto de la Cooperativa Lorocosal, en el 2005, que fracasó por el motivo que ya

81 Fuente: (EUROCHAMBRES, Septiembre 2011).

hemos comentado; pero uno de los errores apreciados fue la mala asignación de recursos económicos, que están desaprovechados desde entonces.

En nuestro caso, para visualizar las posibilidades de esta flor, se pretendió sondear la opinión de una parte de las escuelas de Hostelería de España (en concreto, de la Comunidad Autónoma Vasca) por ser ellas prescriptores de nuevas tendencias culinarias, y, en muchos casos, si tienen éxito, los nuevos sabores se dan a probar en los restaurantes que muchas de las escuelas de hostelería tienen. Si la clientela de esos restaurantes muestra interés por ese condimento (el loroco, en nuestro caso), se informará y/o buscará en diferentes puntos de venta ese alimento. En ese momento, el empresario salvadoreño tendrá que ver si existe oportunidad de mercado (costes logísticos, precios de venta, etc.) para suministrar en cantidades mayores a través de los canales de distribución establecidos en España. Se habrá pasado de realizar ventas esporádicas a los responsables de compras de las escuelas de Hostelería a otro escenario: realizar exportaciones de loroco en mayores cantidades. Además de esto, no se puede negar que el producto tiene que ser introducido poco a poco; en una primera fase, a través de entrega de muestras a los prescriptores (escuelas de hostelería del País Vasco).

De las entrevistas mantenidas con diferentes consultores y expertos de las instituciones, y pensando en el tema de las exportaciones de loroco, uno de los métodos más óptimos para su venta en mercados internacionales (EE.UU., España...) es bajo el método de preservación denominado “atmósfera modificada”, que se ha desarrollado en los últimos años. Es una forma de disminuir, en lo posible, la respiración durante el almacenaje del loroco para evitar la pérdida de sus características organolépticas y, en fin, su pudrición. (Cuanto más baja sea la temperatura, más baja será la respiración y más largo el tiempo que se podrá almacenar). El loroco se puede conservar hasta por un año, si no se rompe la cadena de frío. Mantiene el sabor, aroma y color; solo pierde textura. Lo bueno que tiene este método es que no se dice nada en el etiquetado, por lo que puede significar una ventaja y una gran ayuda en la comercialización de loroco. Otro método propuesto es la “deshidratación”, que consiste en un proceso de secado en calor de las flores mediante la evaporación. Mantiene todas las características organolépticas, si va en un envase hermético, durante casi tres meses.

Como última reflexión, queremos reiterar que esta guía de exportación pretende ser otra fuente de información y actualización bibliográfica para el agricultor, productor, procesador, emprendedor, exportador salvadoreño del sector de vegetales, puesto que lo aplicable a la flor de loroco se puede trasladar a otros productos agrícolas étnicos, como el pito, el chipilín y la okra.

XII. NOTAS ACLARATORIAS

El editor de los contenidos quiere reflejar por escrito los agradecimientos y colaboraciones para este trabajo de los siguientes organismos gubernamentales, instituciones y organizaciones gremiales salvadoreñas: Proesa, Coexport, Cámara de Comercio e Industria de El Salvador, Sección de Exportaciones del Ciex,⁸² Centa y Dirección de Política Comercial del Minec. En especial, hay que agradecer a las personas de estas entidades que entrevistamos por dedicar parte de su horario laboral a atender nuestras consultas.

Por otra parte, se debe destacar el apoyo de docentes e investigadores académicos de la Escuela de Negocios de la Utec y de la Facultad de Agronomía (Departamento de Fitotecnia) de la Universidad de El Salvador.

Además, hay que destacar la colaboración y la buena disposición a apoyar el estudio académico de las siguientes empresas salvadoreñas: Tropix Foods, Alimentos Étnicos y Agrosania.

Adicionalmente, se debe señalar la colaboración de algunas de las escuelas de Hostelería del País Vasco (Escuela Superior de Hostelería de Artxanda, escuela de hostelería de Leioa y escuela de gastronomía y turismo de Gamarra) y de la colaboración en aportación de información por parte de la SPRI (Sociedad para la Promoción y Reconversión Industrial), dependiente del Gobierno de la Comunidad del País Vasco, España.

Por último, hay que mencionar las limitaciones del trabajo en cuanto al tiempo y al acceso de información y colaboración por parte de algunas de las empresas salvadoreñas procesadoras de productos con la flor de loroco.

82 Pertenece a la estructura organizativa del Banco Central de Reserva de El Salvador.

XIII. BIBLIOGRAFÍA

- *Documentos, informes, guías de consulta y publicaciones de instituciones:*

Banco Interamericano de Desarrollo (Marzo de 2010). *Cómo exportar a la Unión Europea. Guía práctica para PYMES en Centroamérica*. Banco Interamericano de Desarrollo.

Banco Interamericano de Desarrollo (Marzo de 2010). *guía para la exportación de productos agrícolas y alimentos a la Unión Europea*. Banco Interamericano de Desarrollo.

Banco Interamericano de Desarrollo (Octubre de 2010). *Instituciones de apoyo a las exportaciones en Centroamérica y Panamá*. Banco Interamericano de Desarrollo.

Barrera, M. (Diciembre de 2008). *Ficha de Producto de El Salvador hacia el Mercado de la Unión Europea*. Minec.

Burgos, E.; Cerezo, J.; Cortés, M.; De la Cruz, X.; Garolera, E.; Gil, J. M. y otros (2009). Capítulo 9. Viralizar el mensaje. En E. Burgos; J. Cerezo; M. Cortés; X. De la Cruz; E. Garolera; J. M. Gil y otros, *Del 1.0 al 2.0, Claves para entender el nuevo marketing*. (pág. 216). Bubok Publishing. <http://www.comunicacion.edu.uy/sites/default/files/claves-del-nuevo-marketing.pdf>.

Centa (2002). Cultivo de loroco. En Centa, *Cultivo de loroco* (pág. 48). Ciudad Arce: MAG.

Comisión Europea (23 de Noviembre de 2010). Diario Oficial de la Unión Europea L-307. *Reglamentos* (pág. 88). Luxemburgo: Oficina de Publicaciones de la Unión Europea.

DEC, Fusades (Octubre de 2012). *Resultados índice global de competitividad 2012-2013*. Fusades.

- Dirección de Política Comercial, Minec (2012). *Oportunidades de negocios con la Unión Europea*.
- Eurochambres (Septiembre de 2011). *guía 20 pasos camino de exportación a Europa*. AVU Consultores.
- Fagoaga, E.F. (Enero de 2003). *Estudio de mercado de productos etnicos en Estados Unidos. Estudio de caso: loroco y jocote salvadoreño*. Minec.
- IICA (Daniel Rodríguez Sáenz). (2a edición, 2010). *Mercado de la Unión Europea: Guía para identificar los principales requisitos para el ingreso de productos agrícolas frescos y procesados*. San José, Costa Rica.
- Itca, Fepade (Abril de 2004). *Método alternativo de preservación de la flor de loroco*. Nueva San Salvador: Fepade.
- Itca, Fepade (Enero de 2006). *Creación de productos nuevos a base de Loroco (Fernaldia pandurata), Alcapate y Hierbabuena*. Santa Tecla (El Salvador): fepade.
- Linares, W. (Diciembre de 2005). *Loroco “salvadoreño” una oportunidad “Gourmet” ante el Tratado de Libre Comercio*. Inteligencia Competitiva-Minec.
- Oirsa. Proyecto Regional de Fortalecimiento de la Vigilancia Fitosanitaria en Cultivos de Exportación no Tradicionales –Vifinex. (Julio de 2003). *Enfermedades y artropodos asociados al cultivo de loroco en El Salvador* .
- Policom, Minec (2012). *Oportunidades comerciales en el marco del acuerdo de asociación entre Centroamérica y la Unión Europea. Acuerdo de asociación Unión Europea-Centroamérica*. Nueva San Salvador: Minec.
- Proesa (2011). *Guía básica de exportación 2011 El Salvador*. Proesa.
- Rivas Najarro, J.C. (Enero de 2003). *Estudio de mercado de productos etnicos en Estados Unidos*. Minec.

Sieca (2011). *Informe anual de comercio exterior centroamericano*. Sieca.

Sieca (Octubre de 2012). *Estado de situación de la integración centroamericana*. Sieca.

Unidad de Inteligencia Económica-Minec (Diciembre 2012). *Informe de comercio internacional*. San Salvador: Minec.

Universidad Dr. Jose Matias Delgado-Facultad de Economía (22 de noviembre de 2004). *Guía para la exportación de loroco fresco desde El Salvador hacia Estados Unidos, contemplando las políticas del Tratado de Libre Comercio, (TLC)*. San Salvador: Universidad Dr. Jose Matias Delgado.

OECD (2012), OECD Economic Outlook, Vol. 2012/2, OECD Publishing.
http://dx.doi.org/10.1787/eco_outlook-v2012-2-en

▪ **Libros:**

Universidad Autónoma del Estado de México. (2007). Producción de leche y quesos tradicionales. En U. A. México, *Agroindustria rural y territorio Tomo II: Nuevas tendencias en el análisis de la lechería*, p. 278.

▪ **Eventos:**

Policom (28 de noviembre de 2012). “Acuerdo de Asociación Unión Europea-Centroamérica. De la Cooperación a la Asociatividad. Auditorio de Esen, Nueva San Salvador.

▪ **Páginas de internet:**

<http://www.elsalvadortrade.com.sv>

<http://www.sieca.int/general/404.aspx?aspxerrorpath=/site/VisorDocs.aspx>

<http://www.sica.int/index.aspx?IdEnt=401&Idm=1&IdmStyle=1>

http://www.minec.gob.sv/index.php?option=com_content&view=article&id=2234%gobierno-presenta-acuerdo-de-asociacion-entre-ca-y-la-ue-a-la-asamblea-legislativa&catid=1%noticias-ciudadano&Itemid=77

<http://www.elsalvador.com/especiales/tlc/tlcpanama2.html>

<http://www.elsalvador.com/noticias/2004/04/21/negocios/neg4.asp>

<http://www.elsalvador.com/noticias/2004/08/20/negocios/neg1.asp>

<http://www.bcr.gob.sv/esp/>

<http://camarasal.com/index.php?option=comcontent&view=frontpage&Itemid=1>

<http://www.camaco.es.com.sv/>

<http://www.mag.gob.sv/>

<http://www.centa.gob.sv/>

<http://www.minec.gob.sv/>

<http://www.minec.gob.sv/fomento/index.php/fortalecimiento-institucional/113-fortalecimiento-de-metodologias-y-capacidades-en-analisis-economico>

http://www.minec.gob.sv/cajadeherramientasue/index.php?option=com_content&view=article&id=126&Itemid=106

<http://www.centromype.org.sv/>

<http://www.conamype.gob.sv/>

<http://www.anep.org.sv/>

<http://www.coexport.com.sv/>

<http://www.fusades.org/>

http://www.fusades.org/index.php?option=com_k2&view=itemlist&layout=category&task=category&id=13&Itemid=106

<http://competitividadelsalvador.org/>

http://www.comunica.edu.sv/index.php?option=com_content&view=article&id=1108:delicias-salvadorenas-que-pueden-matar&catid=36:salud&Itemid=131

http://fecaexca.net/index.php?option=com_content&view=article&id=892:del-campo-hacia-la-mesa-de-los-salvadorenos-en-estados-unidos&catid=81:hisex&Itemid=57

http://www.exporthelp.europa.eu/thdapp/index_es.html

<http://europa.eu/>

<http://eur-lex.europa.eu/es/index.htm>

http://eeas.europa.eu/delegations/el_salvador/index_es.htm

<http://lorocosal.com/>

<http://www.exporsal.com/>

<http://www.foodsfromspain.com/>

<http://turismo.euskadi.net/gastronomia-vinos/>

XIV. LISTADO DE ABREVIATURAS EMPLEADAS

Utec Universidad Tecnológica de El Salvador

UE Unión Europea (*EU: European Union*, en inglés)

SPG Sistema de Preferencias Generalizadas

Pyme Pequeña y Mediana Empresa

Mipyme Micro, Pequeña y Mediana Empresa

Fusades Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social

Coexport Corporación de Exportadores de El Salvador

AdA Acuerdo de Asociación (Centroamérica-UE)

BID Banco Interamericano de Desarrollo

EE.UU. Estados Unidos de América

TLC Tratado de Libre Comercio

FDA Food and Drug Administration

Sica Sistema de Integración Centroamericana

Sieca Secretaría de Integración Económica Centroamericana

USD United States Dollar (dólar de los Estados Unidos de América)

Ciex Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones

Proesa Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones de El Salvador

MAG Ministerio de Agricultura y Ganadería

Centa Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria y Forestal

Fondepro Fondo de Desarrollo Productivo

IICA Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura

Minec Ministerio de Economía de El Salvador

Policom Política Comercial (Departamento del Ministerio de Economía)

SAC Sistema Arancelario Centroamericano

Taric Integrated Tariff of the European Communities (en español, Arancel Integrado de las Comunidades Europeas)

IVA Impuesto al Valor Agregado

Anep Asociación Nacional de la Empresa Privada

XV. ANEXOS

ANEXO 1. Modelos de documentos

a) MODELO DE CERTIFICADO DE ORIGEN⁸³

1. Goods consigned from (exporter's business name, address, country)		Reference No			
2. Goods consigned to (consignee's name, address, country)		GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A			
		Issued in _____ (country)			
3. Means of transport and route (as far as known)		4. For of aid use			
5. Item number	6. Marks and numbers of packages	7. Number and kind of packages, description of goods	8. Origin criterion (see notes overseas)	9. Gross weight or other quantity	10. Number and date of invoices
11. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.		12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in _____ (country) and that they comply with the origin requirements specified for these goods in the generalized system of preferences for goods exported to _____ (importing country)			
Place and date, signature and stamp of certifying authority		Place and date, signature of authorized signatory			

83 Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador.

b) MODELO DE COMUNICACIÓN DE ORIGEN⁸⁴

COMMUNICATION OF ORIGIN

REF: NO.

Nombre del Exportador

Dirección:

The exporter "*Nombre del Exportador*", number of registered exporter "*NIT*" of the products covered by this document declares that, except where otherwise clearly indicated, these products are of El Salvador preferential origin according to rules of origin of the Generalized System of Preferences of the European Union and that the the origin criterion met is (P) (W).

Regards,

Nombre:

Cargo: Representante Legal

⁸⁴ Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador

c) DOCUMENTO ÚNICO ADUANERO (DUA)⁸⁵

EUROPEAN COMMUNITY					A OFFICE OF DESTINATION														
Copy for the consignee	1 DECLARATION		2 Consignor/Exporter		3 Forms			4 Loading lots											
	8 Consignee		9 Person responsible for financial settlement		5 Items		6 Total packages		7 Reference number										
	14 Declarant/Representative		15 Country of dispatch/export		10 Country leaf (import/export)		11 Trade/Place country		12 Invoice details		13 GSP								
	18 Identity and nationality of means of transport on arrival		19 Cr		15 C. ship /exp. Code		17 Country destn. Code		16 Country of origin		17 Country of destination								
	21 Identity and nationality of active means of transport crossing the border		22 Currency and total amount invoiced		23 Exchange rate		24 Nature of transaction		25 Mode of transport at the border		26 Inland mode of transport	27 Place of unloading							
	28 Financial and banking data		29 Office of entry		30 Location of goods		31 Packages and description of goods		32 Item No.		33 Commodity Code								
	44 Additional information/Documents produced/Certificates and authorizations		47 Calculation of taxes		48 Deferred payment		49 Identification of warehouse		34 Country origin Code		35 Gross mass (kg)		36 Preference						
	50 Principal		51 Intended office of transit (and country)		52 Guarantee not valid for		53 Office of destination (and country)		37 PROCEDURE		38 Net mass (kg)		39 Quota						
J CONTROL BY OFFICE OF DESTINATION					B ACCOUNTING DETAILS					40 Summary declaration/Previous document		41 Supplementary units		42 Item price		43 997 Code			
										44 A1 Code		45 Adjustment		46 Statistical value					
										47 Type		48 Tax base		49 Rate		50 Amount		51 NP	
										52 Total		53 Signature		54 C OFFICE OF DEPARTURE					
										55 Code		56 Place and date		57 Signature and name of declarant/representative					

85 Fuente: http://exporthelp.europa.eu/update/requirements/ehir_eu13_02v001/eu/auxi/eu_gen_sad_copy8.pdf

MODELO DE CERTIFICADO FITOSANITARIO⁸⁶

Página No. 1 de		
DIRECCION GENERAL DE SANIDAD VEGETAL Y ANIMAL MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA REPUBLICA DE EL SALVADOR, C.A.		
CERTIFICADO FITOSANITARIO PARA LA EXPORTACION DIVISION DE CUARENTENA AGROPECUARIA		
No. Reg.:		
PARA ORGANIZACION DE PROTECCION FITOSANITARIA DE ESTADOS UNIDOS (U.S.A.) DE ORGANIZACION DE PROTECCION FITOSANITARIA DE EL SALVADOR		
I. DESCRIPCION DEL ENVIO		
Nombre y Dirección del Exportador :		
Nombre y Dirección declarados del Destinatario :		
Número y Descripción de los Bultos :		
Marcas Distintivas :		
Lugar de Origen : EL SALVADOR		
Medios de Transporte Declarado :		
Punto de Salida Declarado :		
Nombre del Producto	Nombre Botánico de las Plantas	Cantidad Declarada
LOROCO CONGELADO	Fernaldia pandurata	XXXXXX UNIDADES
Por la presente se certifica que las plantas, productos vegetales u otros artículos reglamentados descritos aquí se han inspeccionado y/o sometido a ensayo de acuerdo con los procedimientos oficiales adecuados y se considera que están libres de las plagas cuarentenarias especificadas por la parte contratante importadora y que cumplen los requisitos fitosanitarios vigentes de la parte contratante importadora, incluidos los relativos a las plagas no cuarentenarias reglamentadas. Se considera que están sustancialmente libres de otras plagas.		
II. DECLARACION ADICIONAL		
III. TRATAMIENTO DE DESINFESTACION O DESINFECCIÓN		
Fecha: _____	Tratamiento : _____	
Producto Químico : _____	Dureción y Temperatura : _____	
Concentración : _____		
Información Adicional : _____		
Lugar y Fecha de Expedición :		
Nombre del Funcionario Autorizado :		
(Sello de la Organización)		(Firma)
Esta Organización, División de Cuarentena Agropecuaria de la Dirección de Sanidad Vegetal y Animal del Ministerio de Agricultura y Ganadería, de la República de El Salvador, y sus funcionarios y representantes, declinan toda responsabilidad financiera resultante de este certificado.		

⁸⁶ Fuente: Ciex El Salvador-Banco Central de Reserva de El Salvador.

ANEXO 2

Cuestionario aplicado a fábricas de Loroco.

CUESTIONARIO PARA “EMPRESA X”

Nombre del responsable – Cargo o función

Este es un cuestionario para el proyecto de investigación sobre la exportación de la flor de loroco a la Unión Europea (UE), que lo está realizando la Universidad Tecnológica de El Salvador, dentro del Programa “*Global Training*” del Gobierno Vasco (España).

Se pretende elaborar una guía de exportación del loroco de El Salvador hacia España, para que en un futuro sirva a empresas como la suya, si se deciden a exportar a algún mercado, con potencial, de la UE.

Le recordamos que la información que usted proporcione será utilizada *exclusivamente* para dicha investigación académica.

1. ¿Me podría hablar de qué productos o líneas de productos está exportando actualmente su empresa?

<i>RESPUESTAS DE LAS EMPRESAS</i>	
Alimentos Étnicos Centroamericanos, S.A. de C.V.	Tamales de elote, jocote congelado, nance congelado, pupusas congeladas, riguas congeladas y loroco congelado.
Tropix, S.A. de C.V.	Líneas de refrescos en polvo étnicos —harinas y especias— (horchata, atol, dulce en polvo); fruta étnica congelada (zapote, nance, marañón, jocote, mamey...); vegetales étnicos congelados (tamal de elote, pito, chipilín, loroco...); riguas, pupusas y minipupusas (congeladas); varios y panaderías.
Agrosania, S.A. de C.V.	Quesos, cremas y derivados lácteos.

2. ¿Cuántos años lleva exportando dichos productos?

<i>RESPUESTAS DE LAS EMPRESAS</i>	
Alimentos Étnicos Centroamericanos, S.A. de C.V.	8 años.
Tropix, S.A. de C.V.	Llevar 10 años exportando a EE.UU. Empezó con la línea de polvo y desde hace 5 años lleva exportando las líneas de congelado.
Agrosania, S.A. de C.V.	10 años aproximadamente.

3. ¿A qué mercado(s) está exportando dicho(s) producto(s)? ¿Hizo un estudio o una introspección del mercado?

<i>RESPUESTAS DE LAS EMPRESAS</i>	
Alimentos Étnicos Centroamericanos, S.A. de C.V.	EE.UU. No hicimos un estudio de introspección del mercado.
Tropix, S.A. de C.V.	A EE.UU. Visitas de prospección del gerente directamente en el “posible” mercado de destino para estudiar precios, competencia... Se le hace un seguimiento.
Agrosania, S.A. de C.V.	EE.UU. y Guatemala. Se utilizaron estudios previamente elaborados.

4. ¿Por qué se decidió a exportar ese/esos producto(s)?

<i>RESPUESTAS DE LAS EMPRESAS</i>	
Alimentos Étnicos Centroamericanos, S.A. de C.V.	Los productos están clasificados como productos nostálgicos, consumidos mayormente por centroamericanos en EE.UU. representa solidez económica y el nicho de mercado que necesitamos.

Tropix, S.A. de C.V.	Tenían una experiencia anterior con un cliente que compraba refrescos en polvo.
Agrosania S.A. de C.V.	Por la demanda por dichos productos.

5. ¿Está asociado a la Cámara de Comercio de El Salvador? ¿Y a otro organismo?

<i>RESPUESTAS DE LAS EMPRESAS</i>	
Alimentos Étnicos Centroamericanos, S.A. de C.V.	Sí, y a Coexport.
Tropix, S.A. de C.V.	Sí, y a Coexport (a través de Proesa, con fondos del BID). Coexport le dio apoyo en temas de ferias y misiones, capacitaciones teóricas (etiquetado, etc.).
Agrosania, S.A. de C.V.	No. Asociados a Coexport y la ASI (Asociación Salvadoreña de Industriales).

6. ¿Conoce de algún programa de apoyo a empresas por parte de Coexport o Fusades? Si participa en algún programa, ¿podría decirme en cuál?

<i>RESPUESTAS DE LAS EMPRESAS</i>	
Alimentos Étnicos Centroamericanos, S.A. de C.V.	Coexport nos brinda apoyo con capacitaciones puntuales en mejoramiento de calidad y para cumplir con los requerimientos de ingreso de los mercados a los cuales queremos ingresar, gubernamentalmente recibido el apoyo de Fondopro, los cuales brindan un apoyo no reembolsable para poder realizar misiones comerciales.
Tropix, S.A. de C.V.	Sí, de Coexport, a través de Proesa.
Agrosania, S.A. de C.V.	No.

7. ¿Conoce el Fondep (Fondo de Desarrollo Productivo), promovido por Fusades? Si es así, ¿se ha beneficiado de dicho fondo?

<i>RESPUESTAS DE LAS EMPRESAS</i>	
Alimentos Étnicos Centroamericanos, S.A. de C.V.	Sí, gracias al apoyo de esta institución hemos incrementado nuestras ventas, ya que nos han apoyado en diseños de materiales de empaque y visitas a clientes claves con los cuales hemos realizado aumento en nuestras ventas y desarrollo de nuevas líneas de productos.
Tropix, S.A. de C.V.	Sí, no se beneficiaron.
Agrosania, S.A. de C.V.	Sí conocen pero no se han beneficiado. Nuestra empresa es catalogada como grande y no existen apoyos para nosotros.

8. ¿Recibió su empresa asesoramiento de alguna institución gubernamental, como Proesa (Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones de El Salvador)?

<i>RESPUESTAS DE LAS EMPRESAS</i>	
Alimentos Étnicos Centroamericanos, S.A. de C.V.	No.
Tropix, S.A. de C.V.	<i>Drawback</i> , como incentivo, del 6% del valor de la factura. Del Usaid ⁸⁷ (United States Agency for International Development), Gobierno de EE.UU., con su Programa Export, recibieron asistencia técnica para tablas nutricionales, por ejemplo. Hasta el 50% te pagaban de gastos de asistencia a ferias; asesoramiento y programa de plan de negocios.
Agrosania, S.A. de C.V.	No.

87 En español, la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional.
Para más información: <http://www.usaid.gov/>.

9. Su empresa, XXX, ¿tuvo ayuda de algún programa de exportación gubernamental o de otra organización, como Fusades, Cámara de Comercio de El Salvador o Coexport? Si es así, ¿en qué programas ha participado?, ¿en qué se benefició?

<i>RESPUESTAS DE LAS EMPRESAS</i>	
Alimentos Étnicos Centroamericanos, S.A. de C.V.	Coexport, con los programas Al-Invest y Agrocafta.
Tropix, S.A. de C.V.	De Coexport en apoyo en temas de ferias y misiones, capacitaciones teóricas (etiquetado...).
Agrosania, S.A. de C.V.	Programa gubernamental de Exporta (ahora Proesa) en una Feria “Expo Comida Latina” que nos dieron espacio con la delegación de El Salvador. Han participado en otras ferias como “LAC Flavors” apoyada por el BID.

10. Si tuviera los medios y la información necesaria, ¿se atrevería a exportar a la Unión Europea?

<i>RESPUESTAS DE LAS EMPRESAS</i>	
Alimentos Étnicos Centroamericanos, S.A. de C.V.	Sí.
Tropix, S.A. de C.V.	Sí.
Agrosania, S.A. de C.V.	De atrevernos, sí. Solo que no ven mercado potencial (para sus productos).

11. ¿Ha explorado las posibilidades de exportar a países de la Unión Europea o a otros mercados, aparte de EE.UU.?

<i>RESPUESTAS DE LAS EMPRESAS</i>	
Alimentos Étnicos Centroamericanos, S.A. de C.V.	No.

TROPIX, S.A. DE C.V.	Sí, la gerente de Tropix Foods acudió a la Feria “Alimentaria” (Barcelona, España), para ver qué productos podían tener cabida, gracias al “Programa Al-Invest” de la UE. Italia, por el número de salvadoreños y centroamericanos.
Agrosania, S.A. de C.V.	A Europa no por falta de demanda, EE.UU. es diferente por el mercado étnico que existe para nuestros productos.

12. Desde la experiencia de su empresa, por parte del Gobierno de El Salvador, ¿qué obstáculos/impedimentos/trabas/problemas se ha encontrado a la hora de exportar?

<i>RESPUESTAS DE LAS EMPRESAS</i>	
Alimentos Étnicos Centroamericanos, S.A. de C.V.	Ninguno.
Tropix, S.A. DE C.V.	El 90 % de los exportadores no cuentan con apoyo bancario.
Agrosania, S.A. de C.V.	Ninguno, siempre y cuando se cumpla con todos los requisitos.

13. Desde su punto de vista, ¿debería existir un plan global del Ministerio de Economía para apoyar las exportaciones de empresas salvadoreñas?

<i>RESPUESTAS DE LAS EMPRESAS</i>	
Alimentos Étnicos Centroamericanos, S.A. de C.V.	Sí, incentivos fiscales a los exportadores, y canalizar los fondos a las empresas que realmente tenemos potencial para exportar.
Tropix, S.A. de C.V.	Sí. No existe un proyecto a largo plazo de desarrollo de exportaciones.

Agrosania, S.A. de C.V.	Efectivamente que sí, pero que incluya a todas las empresas con capacidad exportadora y no solo a la Pymes, ya que muy pocas de ellas tienen la capacidad de exportar.
--------------------------------	--

14. En su opinión, en la actualidad, ¿cuál es el principal problema de una empresa salvadoreña para presentar su oferta exportable? ¿Cuáles son los errores que están cometiendo las empresas de El Salvador a la hora de exportar?

<i>RESPUESTAS DE LAS EMPRESAS</i>	
Alimentos Étnicos Centroamericanos, S.A. de C.V.	Problemas: investigación de cliente en destino; pobre acceso a la tecnología para procesos; financiamiento; falta de asesoramiento; falta de innovación
Tropix, S.A. de C.V.	No existe una línea de crédito estatal para ayudar a estimular los créditos blandos.
Agrosania, S.A. de C.V.	Pocas tienen mente abierta ante las exigencias de mercados externos, por ejemplo ISO-22000, HACCP, BPM, etc. Muchas empresas desconocen los mecanismos para la exportación. No hay incentivos para fomentar la exportación por lo cual las empresas solo buscan los mercados locales.

PERFIL DE LOS ENTREVISTADOS

1) *Gerardina Minero*

Project Manager de Alimentos Étnicos Centroamericanos, S.A. de C.V.

Contacto: alimentosetnicos@hotmail.com

Teléfono: (+503) 7729-9251 (Móvil)

Desde 2004, esta empresa lleva exportando al mercado de EE.UU. con su marca propia, “Mamá Nena”. Empezaron con piñas, pero más tarde

diversificaron su línea de productos de exportación a: pupusas (destacan las de queso con loroco), encurtidos, miel, frutas en almíbar, tamales, tamales de elote, loroco en salmuera, mango en salmuera, entre otros productos.

2) ***Claudia Merlos***

Gerente de exportaciones de Tropix, S.A. de C.V.

Contacto: cmerlos@tropixfoods.com

Teléfono: (+503) 7923-1648 (Móvil)

La entrevista se hizo en las oficinas administrativas que tiene la empresa en San Salvador (calle *Jorge Domínguez*, polígono G, casa N° 8, colonia *Manuel Jose Arce*).

Tienen una marca específica, “Paquita”.

Además de exportar de sus propios productos, esta empresa funciona como comercializadora o distribuidora de otras empresas que quieren exportar sus productos. Prácticamente el 100 % de las materias primas que utilizan (por ejemplo, el loroco) son locales. Actualmente, solo exportan a EE.UU.

3) ***Luis Roberto Fernández***

Director administrativo de Agrosania, S.A. de C.V.

Contacto: lfernandez@agrosania.com

Teléfono: (+503) 2244-8000

Empresa agroindustrial familiar, conocida por la marca “San Julián”, con la que también exportan a Guatemala, EE.UU. y Canadá. Aunque destacan por el procesamiento de productos lácteos (quesos, quesillos, *dips* o salsas para untar un alimento más sólido, cremas...), tienen amplia gama diversificada de productos como café o productos porcinos.

ANEXO 3

Listado de empresas salvadoreñas procesadoras de Loroco⁸⁸

1) **GOTERA, S.A. DE C.V.**

Razón social: Gotera, S.A. de C.V.

Dirección: Km 20,5 carretera a Antiguo a Zacatecoluca,
cantón La Esperanza, Olocuilta, La Paz

Teléfono: 2317-5051

Contactos:

Nombre: Sonia de Ortiz

Cargo: Contador

Teléfono: 2317-5051

Email: rpadilla@gotera.net

Nombre: René Padilla

Cargo: Gerente de Operaciones

Email: rpadilla@gotera.net

SAC - 20019090 -01008

Loroco encurtido

EXPORTA A LOS EE.UU.

2) **TURRIALVA, S.A. DE C.V.**

Razón social: Turrialva, S.A. de C.V.

Dirección: Calle a Ayutuxtepeque, frente a Residencial Santamaría, Mejicanos, San Salvador

Teléfono: 2232-4344

Sitio web: www.turrialva.com

info@turrialva.com

Contactos:

Nombre: Franklin Rivera

Cargo: Gerente General

Teléfono: 2232-4344

Email: frivera@turrialva.com

88 Fuente: Elaboración propia, a partir de la página web: <http://www.elsalvadortrade.com.sv/>.

Nombre: Benjamín Durán
Cargo: Contacto
Teléfono: 2232-4344
Email: bduran@turrialva.com

EXPORTA A EE.UU. Y HONDURAS.

3) ***ALIMENTOS ETNICOS CENTROAMERICANOS, S.A. DE C.V.***

Razón social: Alimentos Étnicos Centroamericanos, S.A. de C.V.
Dirección: Km. 71,5 carretera a Chalchuapa, Hacienda La Colina
Teléfono: 2228-5039
Sitio web: www.haciendalacolina.com

Contactos:

Nombre: Gerardina Minero
Cargo: Gerente de Ventas
Teléfono: 2228-5039
Email: alimentosetnicos@hotmail.com
Nombre: Ana de Escobar
Cargo: Asistente del Propietario
Teléfono: 2228-4141
Email: afescobar@americanpark.com.sv

SAC - 21069099 -00005

Pupusas de queso con loroco

EXPORTA A EE.UU.

4) ***CRIO INVERSIONES, S.A. DE C.V.***

Razón social: Crio Inversiones, S.A. de C.V.
Dirección: Urbanización Industrial Plan de la Laguna, bloque B, N°14
Teléfono: 2524-6600

Contactos:

Nombre: Edgardo Hasbún
Cargo: Director Ejecutivo
Teléfono: 2524-6600
Email: crio@crio.com.sv

EXPORTA A EE.UU., COSTA RICA, HONDURAS Y GUATEMALA.

5) **EXPORTADORA RÍO GRANDE, S.A. DE C.V.**

Razón social: Exportadora Río Grande, S.A. de C.V.

Dirección: Km 15,5 cantón La Palma, San Martín

Teléfono: 2251-8300

Sitio web: www.riograndefoods.com

Contactos:

Nombre: Milton Mauricio Rivas

Cargo: Gerente General

Teléfono: 2251-8300

Email: mrivas@riograndefoods.com.sv; gmoz@riograndefoods.com.sv

Nombre: Sara de Torres

Cargo: Gerente Legal

Teléfono: 2251-8310

Email: setorres@riograndefoods.com.sv

EXPORTA A EE.UU., HONDURAS Y GUATEMALA.

6) **PAHNAS, S.A. DE C.V.**

Razón social: Pahnas, S.A. de C.V.

Dirección: Bulevar Acero, N° 1, Zona Industrial Merliot, Antiguo Cuscatlán.

Teléfono: 2278-1305

Contactos:

Nombre: Rodolfo Papini Salazar

Cargo: Presidente

Teléfono: 2278-1305

Email: rogpapini@integra.com.sv

Nombre: Irma de Panini

Cargo: Exportaciones y Administración

Teléfono: 2278-8411

Email: pahnas@integra.com.sv

EXPORTA A EE.UU.

7) **TROPIX, S.A DE C.V.**

Razón social: Tropix, S.A de C.V.

Dirección: Calle La Guadalupana, caserío El Tigre, N°4

Teléfono: 2223-7824 / 2223-1815

Sitio web: www.tropixfoods.com

Contactos:

Nombre: Claudia Merlos

Cargo: Gerente de Exportaciones

Email: cmerlos@tropixfoods.com

Nombre: Nancy Vela

Cargo: Gerente de Producción

Email: nvela@tropixfoods.com

EXPORTA A EE.UU., NICARAGUA Y GUATEMALA.

8) **AGROSANIA, S.A. DE C.V.**

Razón social: Agroindustrias San Julián, S.A. de C.V.

Dirección: 51.ª avenida Sur, N° 1738, San Salvador

Teléfono: 2244-8000

Sitio web: www.agrosania.com

Contactos:

Nombre: Luis Roberto Fernández

Cargo: Director Administrativo

Teléfono: 2244-8000

Email: lfernandez@agrosania.com

Nombre: Federico Fernández

Cargo: Director Ejecutivo

Teléfono: 2244-8000

Email: fgfernandez@agrosania.com

**SAC - 04069090 Queso crema, con loroco
-00005**

**SAC - 04069090
-00008**

Queso duro blando, con loroco

EXPORTA A EE.UU., CANADÁ Y GUATEMALA.

9) **LACTOSA**

Razón social: Lácteos del Corral, S.A. de C.V.

Dirección: Parque Industrial Santa Elena, calle Siemens, N° 1,
Antiguo Cuscatlán

Teléfono: 2248-6631

Sitio web: www.lactosaind.com

Contactos:

Nombre: Jessica de Carrillo

Cargo: Gerente de Ventas Institucionales y de Exportaciones

Email: jessicac@intercom.com.sv

EXPORTA A ARABIA SAUDI, GUATEMALA, HONDURAS
Y NICARAGUA.

10) **SIRIA EXPORT**

Razón social: Iris Majore Alvarado de Siria

Dirección: Residencial Altos de San Francisco, pasaje 3, N° 66, San Salvador

Teléfono: 2273-5481

Contactos:

Nombre: Daniel Siria

Cargo: Gerente General

Teléfono: 2273-5481

Email: dsiria273@yahoo.com

Nombre: Iris Marjore de Siria

Cargo: Propietaria

Teléfono: 7930-7606

Email: dsiria273@yahoo.com

SAC - 21069099 -00015

Tamales de loroco

EXPORTA A EE.UU.

11) **QUESOS PETACONES, S.A. DE C.V.**

Razón social: Sucesores Luis Torres & Cía., S.A. de C.V.

Dirección: Avenida N° 143 colonia Costa Rica, San Salvador

Teléfono: 2209-5700

Sitio web: www.petacones.com.sv/home.htm

Email: facturación@petacones.com.sv

Contacto⁸⁹:

Nombre: Federico Colorado

Cargo: Gerencia General

SAC - 04069090 -00005 **Queso crema, con loroco**

SAC - 04069090 -00008 **Queso duro blando, con loroco**

EXPORTA A GUATEMALA, HONDURAS Y EE.UU.

⁸⁹ Datos obtenidos de su página web: <http://www.petacones.com.sv/directiva.html>.

ANEXO 4

Cuestionario⁹⁰ aplicado a escuelas de hostelería del País Vasco.

CUESTIONARIO

Teniendo en cuenta la información proporcionada, responda, por favor, con la mayor sinceridad a las siguientes preguntas. Las respuestas que usted proporcione servirán para un fin académico.

- 1- ¿Tenía conocimiento sobre la flor de loroco?
- 2- Si la anterior pregunta fue afirmativa, ¿se ha utilizado en la Escuela?
- 3- La flor de loroco, ¿la ha utilizado alguno de los chefs de su Escuela?
- 4- Una vez conocidos los posibles usos culinarios de una forma muy breve, ¿estaría dispuesto su Escuela a utilizarla dentro de las recetas?
- 5- Si Vd. tuviera la oportunidad de tener esta flor en su Escuela de una forma gratuita, ¿la emplearía con sus alumnos en sus clases?
- 6- Con la anterior información y sin tener en sus manos la flor, ¿se le ocurre algún otro uso culinario?

90 En el documento que se les envió por correo electrónico, se les explicaba de una forma breve y sencilla las características y usos culinarios de la flor de loroco. En el correo electrónico se les pedía colaboración en rellenar el cuestionario. Fue mandado en dos idiomas: castellano y euskera (lengua oficial, junto al castellano, en la región del País Vasco).

ANEXO 5

Cuestionario a Coexport.

CUESTIONARIO PARA “COEXPORT” (CORPORACIÓN DE EXPORTADORES DE EL SALVADOR)

Este es un cuestionario para el proyecto de investigación sobre la exportación de la **flor de Loroco** a la Unión Europea (UE), que lo está realizando la Universidad Tecnológica de El Salvador (Utec), dentro del Programa “*Global Training*” del Gobierno Vasco (España).

Se pretende elaborar una guía de exportación del loroco de El Salvador hacia España, para que en un futuro sirva a las empresas de El Salvador, si se deciden a exportar a algún mercado, con potencial, de la UE.

Hay que recordarle que la información que Coexport proporcione será utilizada *exclusivamente* para dicha investigación académica.

1. ¿Qué servicios (capacitaciones, asesoramiento, representación legal...) ofrecen a las empresas que se deciden a exportar?
2. ¿Qué ventajas se le ofrece a una empresa que está asociada a su corporación?
3. ¿En qué mercado/s está/n exportando las empresas asociadas a Coexport?
4. ¿Me podría hablar de qué programas, en general, están brindando a los exportadores. Programa AI-Invest de la UE, etc.?
5. ¿Tienen algún programa específico para empresas del sector hortícola (del sector de vegetales, por ejemplo, loroco), bien se dediquen a la exportación de productos frescos o bien a productos procesados?

6. ¿Conoce el Fondeprou (Fondo de Desarrollo Productivo), promovido por Fusades? Si es así, ¿se ha beneficiado alguna empresa asociada?
7. ¿Puede citar algún de éxito de alguna empresa exportadora a la que hayan asesorado?
8. ¿Algún fracaso de alguna empresa (no hace falta citar su nombre)? ¿Qué lecciones se pudieron aprender de ese fracaso?
9. Bajo la perspectiva de Coexport, si las empresas salvadoreñas tuvieran más medios y la información necesaria, ¿se atrevería a exportar a más?
10. Respecto a la flor de loroco, como bien sabrán, Guatemala lleva la delantera a El Salvador en cuanto a la exportación de dicho vegetal en sus diferentes formas. Según la opinión de Coexport, ¿cuál cree que puede ser la razón?, ¿qué se puede estar haciendo mal?
11. Entre sus asociadas, ¿hay una empresa que esté exportando la flor de loroco (fresco, congelado, encurtido, en salmuera...) o productos que contengan dicho vegetal?
12. Desde la experiencia de Coexport, por parte del Gobierno de El Salvador, ¿qué obstáculos/impedimentos/trabas/problemas se han encontrado a la hora de exportar?
13. Desde su punto de vista, ¿debería existir un plan global del Ministerio de Economía para apoyar las exportaciones de las empresas salvadoreñas?
14. Salvador a la hora de exportar?

ANEXO 6

Listado de escuelas de hostelería del País Vasco.⁹¹

Estas son las escuelas de Hostelería identificadas en la región. Hemos realizado el listado según la provincia.

EN GUIPÚZCOA:

1) ***Escuela de Cocina Luis Irizar***

Localidad: Donostia - San Sebastián
Página web: <http://www.escuelairizar.com>
Contacto: info@escuelairizar.com

2) ***Gipuzkoa Hostelería Ostalaritza***

Localidad: Donostia - San Sebastián
Página web: http://www.hosteleriagipuzkoa.com/public_home/ctrl_home.php
Contacto: info@hosteleriagipuzkoa.com

3) ***Escuela Superior de Hostelería de Guipúzcoa-Cebanc***

Localidad: Donostia - San Sebastián
Páginas web: <http://www.cebanc.hezkuntza.net/>
<http://turismo.euskadi.net/es/escuelas-hosteleria/escuela-superior-de-hosteleria-de-gipuzkoa-cebanc/x65-12375/es/>
Contacto: info@cebanc.com

4) ***Basque Culinary Center***

Localidad: Donostia - San Sebastián
Página web: http://www.bculinary.com/es/index_
Contacto: info@bculinary.com

91 Fuente: Elaboración propia, a partir de la información proporcionada por SPRI (Sociedad para la Promoción y Reconversión Industrial), sociedad pública del Gobierno Vasco, y a partir de la información recopilada en el portal *online* de “Páginas Amarillas España (<http://www.paginasamarillas.es>)” en las páginas corporativas de internet de las asociaciones de Hostelería de Álava, Vizcaya y Guipúzcoa.

5) ***El Txoko del Gourmet***

Localidad: Donostia - San Sebastián

Página web: <http://www.eltxokodelgourmet.com/>

Contacto: info@casarmendariz.com

6) ***Restaurante Arguiñano Anaiak - Escuela de Hostelería Aiala S.L.***

Localidad: Zarautz

Página web: <http://www.aiala.es/a.anaiak/Castellano/contacto.html>

Contacto: direccion@aiala.es (Director); cocina@aiala.es (Jefe de cocina); profesorado@aiala.es

7) ***Sukaltalka Workshop***

Localidad: Tolosa

Página web: <http://www.sukaltalka.com/#>

Contacto: info@sukaltalka.com

8) ***Leaburuko Ostatua***

Localidad: Leaburu

Contacto: ostatua@ostatua.com

EN VIZCAYA:

1) ***Escuela Superior de Artxanda***

Localidad: Bilbao

Página web:

<http://www.asociacionhosteleria.com/bin/docs.asp?Codigo=248&strUrl=http%3A%2F%2Fwww%2Eescuelahosteleria%2Ecom>

Contacto: escuela@escuelahosteleria.com

2) ***Escuela de Hostelería de Leioa***

Localidad: Leioa

Página web: <http://www.gastronomiavasca.net/topics/escuela/>

Contacto: http://www.gastronomiavasca.net/gv/feedback_

3) ***Le Cordon Basque***

Localidad: Bilbao

Página web: <http://www.lecordonbasque.com>

Contacto: <http://www.lecordonbasque.com/contact>

4) ***La Sartén de Cordelería***

Localidad: Getxo

Página web: <http://www.lasartendecordeleria.com/la-escuela/>

Contacto: contacto@lasartendecordeleria.com

5) ***Escuela de Cocina Kurtzea***

Localidad: Galdakao

No disponen de página web.

6) ***Escuela de Cocina Saltsan***

Localidad: Durango

Página web: <http://www.saltsan.com>

Contacto: <http://www.saltsan.com/contactar.php>

EN ÁLAVA:

1) ***Escuela de Hostelería y Turismo de Gamarra***

Localidad: Vitoria-Gasteiz

Página web: <http://www.hosteleriagamarra.net/>

Contacto: gamarra@kaioa.hosteleriagamarra.com; admin@www.hosteleriagamarra.hezkuntza.net

2) ***Escuela de Hostelería de Diocesanias-Mendizorrotza***

Localidad: Vitoria-Gasteiz

Contacto: mendizorrotza@egibide.org

XVI. RECOPIACION DE LAS INVESTIGACIONES PUBLICADAS 2008-2013

PRODUCTO	COLECCIÓN
Curso de Derecho Penal Salvadoreño. Parte General Volumen III. Teoría de la ley penal. Miguel Alberto Trejo Escobar	Colección Jurídica
Etnografía de salvadoreños migrantes en Brentwood y Hempstead Nueva York Jorge Arturo Colorado Berríos	Facultad de Ciencias Sociales
Proyecto de registro y reconocimiento de sitios arqueológicos históricos de El Salvador (PAHES-UTEC) José Heriberto Erquicia Cruz	Facultad de Ciencias Sociales Escuela de Antropología
En defensa de la Patria. Historia del Conflicto Armado en El Salvador 1980-1992 General Humberto Corado Figueroa	
Las controversiales fichas de fincas salvadoreñas. Antecedentes, origen y final. José Luis Cabrera Arévalo	Vicerrectoría de Investigación y Proyección Social. Escuela de Antropología
Recopilación Investigativa. Tomo I	Vicerrectoría de Investigación y Proyección Social
Recopilación Investigativa. Tomo II	Vicerrectoría de Investigación y Proyección Social
Recopilación Investigativa. Tomo III	Vicerrectoría de Investigación y Proyección Social
Apuntes sobre Mercadeo moderno José A. Exprúa	
El Estado Constitucional Dr. Mario Antonio Solano Ramírez	Colección Jurídica
Las agrupaciones ilícitas como delincuencia organizada Leonardo Ramírez Murcia	Colección Jurídica
La mujer dormida. Novela corta Eduardo Badía Serra	Colección Literaria
Koot. Revista de museología No. 1	Museo Universitario de Antropología
De la ilusión al desencanto. Reforma económica en El Salvador 1989-2009 Juan Héctor Vidal	Colección Ciencias Sociales
Casa Blanca Chalchuapa, El Salvador. Excavación en la trincheras 4N Nobuyuki Ito	Vicerrectoría de Investigación y Proyección Social. Escuela de Antropología

Guía básica para la exportación de la Flor de Loroco, desde El Salvador hacia España,
a través de las escuelas de hostelería del país Vasco

Recopilación Investigativa 2009. Tomo 1	Vicerrectoría de Investigación y Proyección Social
Recopilación Investigativa 2009. Tomo 2	Vicerrectoría de Investigación y Proyección Social
Recopilación Investigativa 2009. Tomo 3	Vicerrectoría de Investigación y Proyección Social
El nuevo proceso civil y mercantil salvadoreño	Colección Jurídica
Koot. Revista de museología No. 2	Museo Universitario de Antropología
Discursos en el tiempo para graduados y otros temas educativos José Adolfo Araujo Romagoza	
Recopilación Investigativa 2010	Vicerrectoría de Investigación
Recopilación Investigativa 2010	Vicerrectoría de Investigación
Recopilación Investigativa 2010	Vicerrectoría de Investigación
Decisiones Dr. Jorge Bustamente	
Compendio Gramatical. José Braulio Galdámez	
Foro económico: El Salvador 2011	Colección Ciencias Sociales
La violencia social delincencial asociada a la salud mental en los salvadoreños. Investigación Dr. José Ricardo Gutiérrez Quintanilla	Vicerrectoría de Investigación
Recopilación de investigación 2011 Tomo I	Vicerrectoría de Investigación
Recopilación de investigación 2011 Tomo II	Vicerrectoría de Investigación
Recopilación de investigación 2011 Tomo III	Vicerrectoría de Investigación
Programa psicopreventivo de educación para la vida efectividad en adolescentes UTEC-PGR Ana Sandra Aguilar de Mendoza- Milton Alexander Portillo	Vicerrectoría de Investigación
El lenguaje delincencial en El Salvador. Braulio Galdámez	
Medicina tradicional entre los indígenas de Izalco, Sonsonate, El Salvador Beatriz Castillo	Colección Ciencias Sociales
Contenido y proyección del anteproyecto de constitución política de 1950. Dr. Alfredo Martínez Moreno	Colección Jurídica
Revista Koot No 3 Dr. Ramón Rivas	Museo Universitario de Antropología

Causas de la participación del clero salvadoreño en el movimiento emancipador del 5 de noviembre de 1811 en El Salvador y la postura de las autoridades eclesiales del Vaticano ante dicha participación. Claudia Rivera Navarrete	Colección Investigaciones
Estudio Histórico proceso de independencia: 1811-1823 Tomo II Dr. José Melgar Brizuela	Colección Investigaciones
El Salvador insurgente 1811-1821 Centroamérica. Tomo III César A. Ramírez A.	Colección Investigaciones
Antropología en El Salvador. Recorrido histórico y descriptivo Dr. Ramón Rivas	Colección Ciencias Sociales
Representatividad y pueblo en las revueltas de principios del siglo XIX en las colonias hispanoamericanas Héctor Raúl Grenni Montiel.	Colección Investigaciones

RECOPIACIÓN DE COLECCIONES “CUADERNILLOS” 2008-2013

TÍTULO	COLECCIÓN
El método en la investigación. Breve historia del derecho internacional humanitario desde el mundo antiguo hasta el tratado de Utrecht Colección de Derecho No. 1 Dr. Jaime López Nuila Lic. Aldonov Frankeko Álvarez Ferrufino	Colección de Derecho
Modo de proceder en el recurso de casación en materias: civiles, mercantiles y de familia Colección de Derecho No. 2 Dr. Guillermo Machón Rivera	Colección de Derecho
La administración de justicia y la elección de los magistrados de la corte suprema de justicia luego de los acuerdos de paz Colección de Derecho No. 3 Lic. Rene Edgardo Vargas Valdez	Colección de Derecho
La Proyección Social una propuesta práctica Colección Cuaderno No. 1 Lic. Carlos Reynaldo López Nuila	Rectoría Adjunta
Hacia una nueva cultura jurídica en materia procesal civil y mercantil Colección de Derecho No. 4 Lic. Juan Carlos Ramírez Cienfuegos	Colección de Derecho

La educación: ¿derecho natural o garantía fundamental? Dr. Jaime López Nuila	Colección de Derecho
Realidad Nacional 1 Lic. Rene Edgardo Vargas Valdez Lic. Aldonov Frankeko Álvarez	Colección Ciencias Sociales
Realidad Nacional 2 Lic. Rene Edgardo Vargas Valdez Lic. Aldonov Frankeko Álvarez	Colección Ciencias Sociales
Realidad Nacional 3 Lic. Rene Edgardo Vargas Valdez Lic. Aldonov Frankeko Álvarez	Colección Ciencias Sociales
Realidad Nacional 4 Lic. Rene Edgardo Vargas Valdez Lic. Aldonov Frankeko Álvarez	Colección Ciencias Sociales
Realidad Nacional 5 Lic. Rene Edgardo Vargas Valdez Lic. Aldonov Frankeko Álvarez	Colección Ciencias Sociales
Realidad Nacional 6 Lic. Rene Edgardo Vargas Valdez Lic. Aldonov Frankeko Álvarez	Colección Ciencias Sociales
Realidad Nacional 7 Lic. Rene Edgardo Vargas Valdez Lic. Aldonov Frankeko Álvarez	Colección Ciencias Sociales
Obstáculos para una investigación social orientada al desarrollo Colección de Investigaciones Dr. José Padrón Guillen	Vicerrectoría de Investigación
Estructura familia y conducta antisocial de los estudiantes en Educación Media Colección de Investigaciones No. 2 Luis Fernando Orantes Salazar	Vicerrectoría de Investigación
Prevalencia de alteraciones afectivas: depresión y ansiedad en la población salvadoreña Colección de Investigaciones No. 3 José Ricardo Gutiérrez	Vicerrectoría de Investigación
Violación de derechos ante la discriminación de género. Enfoque social Colección de Investigaciones No. 4 Elsa Ramos	Vicerrectoría de Investigación
Diseño de un modelo de vivienda bioclimática y sostenible. Fase I Colección de Investigaciones No. 5 Ana Cristina Vidal Vidales	Vicerrectoría de Investigación

<p>Importancia de los indicadores y la medición del quehacer científico Colección de Investigaciones No. 6 Noris López de Castaneda</p>	<p>Vicerrectoría de Investigación</p>
<p>Situación de la educación superior en El Salvador Colección de Investigaciones No. 1 Lic. Carlos Reynaldo López Nuila</p>	<p>Vicerrectoría de Investigación</p>
<p>La violencia social delincencial asociada a la salud mental. Colección de Investigaciones No. 7. Lic. Ricardo Gutiérrez Quintanilla</p>	<p>Vicerrectoría de Investigación</p>
<p>Estado de adaptación integral del estudiante de educación media de El Salvador Colección de Investigaciones No. 8 Luis Fernando Orantes</p>	<p>Vicerrectoría de Investigación</p>
<p>Aproximación etnográfica al culto popular del Hermano Macario en Izalco, Sonsonate, El Salvador. Colección de Investigaciones No. 9 José Heriberto Erquicia Cruz</p>	<p>Vicerrectoría de Investigación</p>
<p>La televisión como generadora de pautas de conducta en los jóvenes salvadoreños Colección de Investigaciones No. 10 Edith Ruth Vaquerano de Portillo Domingo Orlando Alfaro Alfaro</p>	<p>Vicerrectoría de Investigación</p>
<p>Violencia en las franjas infantiles de la televisión salvadoreña y canales infantiles de cable Colección de Investigaciones No. 11 Camila Calles Minero Morena Azucena Mayorga Tania Pineda</p>	<p>Vicerrectoría de Investigación</p>
<p>Factores que influyen en los estudiantes y que contribuyeron a determinar los resultados de la PAES 2011 Colección de Investigaciones No. 12 Saúl Campos Blanca Ruth Orantes</p>	<p>Vicerrectoría de Investigación</p>
<p>Responsabilidad legal en el manejo y disposición de desechos sólidos en hospitales de El Salvador Colección de Investigaciones No. 13 Carolina Lucero Morán</p>	<p>Vicerrectoría de Investigación</p>
<p>Obrajes de añil coloniales de los departamentos de San Vicente y La Paz, El Salvador Colección de Investigaciones No. 14 José Heriberto Erquicia Cruz</p>	<p>Vicerrectoría de Investigación</p>

<p>San Benito de Palermo: elementos afrodecendientes en la religiosidad popular en El Salvador. Colección de Investigaciones No. 16 José Heriberto Erquicia Cruz y Martha Marielba Herrera Reina</p>	Vicerrectoría de Investigación
<p>Formación ciudadana en jóvenes y su impacto en el proceso democrático de El Salvador Colección de Investigaciones No. 17 Saúl Campos</p>	Vicerrectoría de Investigación
<p>Turismo como estrategia de desarrollo local. Caso San Esteban Catarina. Colección de Investigaciones No. 18 Carolina Elizabeth Cerna, Larissa Guadalupe Martín y José Manuel Bonilla Alvarado</p>	Vicerrectoría de Investigación
<p>Conformación de clúster de turismo como prueba piloto en el municipio de Nahuizalco. Colección de Investigaciones No. 19 Blanca Ruth Galvez García, Rosa Patricia Vásquez de Alfaro, Juan Carlos Cerna Aguiñada y Oscar Armando Melgar.</p>	Vicerrectoría de Investigación
<p>Mujer y remesas: administración de las remesas. Colección de Investigaciones No. 15 Elsa Ramos</p>	Vicerrectoría de Investigación
<p>Estrategias pedagógicas implementadas para estudiantes de educación media Colección de Investigaciones No. 21 Ana Sandra Aguilar de Mendoza</p>	Vicerrectoría de Investigación
<p>Participación política y ciudadana de la mujer en El Salvador Colección de Investigaciones No. 20 Saúl Campos Moran</p>	Vicerrectoría de Investigación

Álvaro Fernández Pérez

Es Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad del País Vasco (España) y cuenta con un Master's Degree in Management For International Trade (Maestría en Comercio Internacional) por la Cámara de Comercio e Industria de Álava (España), además de poseer varios postgrados. Tiene una Diplomatura en Ciencias Empresariales por la Universidad del País Vasco (España). En el año 2004, fue seleccionado para el Programa Interuniversitario de la Unión Europea denominado "Sócrates-Erasmus" para desarrollar su formación académica en la Joensuu Yliopisto-University of Joensuu (Finlandia). En septiembre de 2012, la Universidad de Mondragón (España) le seleccionó para el Programa Internacional "Global Training", subvencionado por el Gobierno Vasco-Eusko Jurlaritz (España). Hasta la fecha, cuenta con experiencia profesional acreditada en tan diversas áreas como Marketing, Organización y Gestión Empresarial y Finanzas.

Vicerrectoría de Investigación

Calle Arce y 17 avenida Norte, No. 954.
Edificio *José Martí*, San Salvador, El Salvador, C.A.
Tel.: 2275-8817

