

PA-ABG-788

ISA 69378

International Science and Technology Institute, Inc.

---

Headquarters: 1129 20th Street, N.W., Washington, D.C. 20036  
202/785-0831 • Telex: 272785 ISTI UR • FAX: 202/223-3865

**EL SALVADOR**

**CODEXI  
MEMORANDA Y MINUTAS**

**Prepared for:  
Agency for International Development  
LAC/PS  
Contract No. LAC-0619-C-00-7038  
(Tasks Nos. 2 and 9)**

**Prepared by:  
Humberto Esteve  
Carlos Torres  
Joaquín Pérez Rodríguez**

**International Science and Technology Institute, Inc.  
Washington, D. C.**

**October 1987 - February 1988**

U.S. and Overseas Offices

---

Arlington, Virginia • Lewes, Delaware • Guatemala City, Guatemala • Cairo, Egypt • Jakarta, Indonesia  
Rabat, Morocco • Dakar, Senegal

## CONTENTS

Qué es CODEXI . . . . .	1
Comisión de Desarrollo de las Exportaciones y de las Inversiones . . . . .	5
Programa de actividades . . . . .	10
Discurso del presidente Duarte - 18 de junio de 1987 . . . . .	16
Agenda Reunión CODEXI - 20 de noviembre de 1987 . . . . .	24
Cuatro memoranda . . . . .	26
Zonas francas industriales . . . . .	39
Comentarios sobre el Proyecto de Transformar una Refinería Azucarera . . . . .	41

## CODEXI

### ¿Qué es CODEXI?

La Comisión de Desarrollo de las Exportaciones y de las Inversiones, integradas por representantes de los sectores público y privado, es un agente de cambios en el marco de las políticas y el funcionamiento de las instituciones que inciden en el desarrollo de las inversiones y exportaciones de El Salvador.

Los representantes del sector público, al presente integrados a la Comisión, son los señores -Ministros de Economía, de Comercio Exterior y Planificación, así como el Presidente del Banco Central de Reserva (ó sus alternos). A la vez, los representantes del sector privado a título personal son los señores Nassim Yarhi (Abraham Rodríguez alt.), Roberto Murray Meza (Eduardo Núñez alt.), Roberto Palomo (José Alberto Gómez alt.) y Francisco de Sola (Guillermo Alfaro Castillo alt.).

Como foro de discusión, de muy alto nivel, CODEXI podrá ventilar tópicos de cualquier índole relacionados con el fomento de las inversiones y exportaciones. Ello para propiciar el consenso que lleve a una acción mas efectiva de parte de las instituciones, públicas o privadas, que buscan promover las inversiones y las exportaciones.

CODEXI ha nacido por voluntad expresa de sus actuales integrantes.

Ellos reconocen que es urgente, para el mayor bienestar de los

salvadoreños, impulsar las inversiones y las exportaciones a corto plazo.

### Cómo funciona CODEXI?

CODEXI evaluaría y determinaría la naturaleza de su posible intervención, como grupo o por sus integrantes directamente, en la solución de los problemas que enfrentan los inversionistas/exportadores salvadoreños y extranjeros (radicados o por radicarse) para llevar adelante planes y proyectos específicos de inversión y/o exportación. También en el aprovechamiento cabal de las oportunidades basado en el conocimiento preciso, y fundamentado en estudios específicos, cuando fuese necesario.

Los estudios, que fuera necesario realizar, para sustentar la toma de posición por parte de CODEXI, frente a problemas y oportunidades, podrían ser preparados por las instituciones que integran la Comisión; o por un grupo asesor a crearse con apoyo de las propias instituciones y de la USAID.

Las decisiones que adopte CODEXI y las recomendaciones que formule, aunque no tengan carácter de mandato y compromiso de parte de las instituciones representadas en la misma, supondrán que reflejan el consenso de la Comisión, así como la voluntad política, en sentido general, del Gobierno Nacional en el campo del fomento de las inversiones y las exportaciones. Por su parte, los empresarios

privados, integrantes de CODEXI, procurarán en todo momento reflejar puntos de vista representativos del interés general del sector empresarial, y no necesariamente el de sus propias empresas. Habría que procurar, en todo momento, que resulte estimulada la corriente inversora nacional y extranjera y que esta lleve a incrementos significativos en las exportaciones y el empleo en El Salvador.

Aunque la Comisión deberá abocarse preferentemente al tratamiento de asuntos de carácter general, el conocimiento, por parte de CODEXI de casos particulares, se justifica para comprobar su efectividad y para crear bases empíricas a las decisiones y recomendaciones de carácter general.

#### ¿Qué debe hacer CODEXI?

Evidentemente el fin último de esta Comisión será alentar el Desarrollo Económico de El Salvador, mediante un esfuerzo permanente en pro de programas de fomento de las inversiones y de las exportaciones. Las metas concretas de esta Comisión deben sin embargo ser determinadas por ella misma, a corto plazo, para orientar su quehacer específico. Por lo tanto, deber ser motivo de la próxima reunión el fijar esas metas y comenzar a elaborar un programa de trabajo coherente.

Posteriormente, o paralelamente en el tiempo, la Comisión deberá realizar un inventario de todas aquellas medidas legales y experiencias previas, que en materia de exportación se puedan recabar; haciendo, de

esta forma, un inventario de estudios, leyes, reglamentos y esfuerzos nacionales en pro de la exportación.

Una vez fijadas las metas y analizado el inventario arriba indicado, la Comisión procederá a preparar un programa de acción que podrá incluir estrategias para obviar obstáculos, campañas de motivación y educación interna, así como campañas de promoción externa.

El punto de partida del plan de acción podría ser la elaboración de una "hoja de balance" de los activos y pasivos que ofrece El Salvador a los inversionistas y exportadores.

CODEXI deberá crear un "Grupo de acción", que, en base a las metas fijadas y siguiendo los lineamientos del plan, ayude a resolver problemas y promover acciones.

Por último, la Comisión deberá fijar un mecanismo de evaluación de su trabajo a fin de poder percibir, cuantitativamente, la eficacia de su acción.

ID 2031E - 01/14/87 - emc.

## I. Comisión de Desarrollo de las Exportaciones y de las Inversiones

### CODEXI

#### Antecedentes

Para alcanzar los objetivos de "generar empleo, ingresos y divisas para El Salvador", el gobierno nacional ha definido una estrategia de apoyo y colaboración con el sector privado tanto nacional como internacional. Dentro de este marco estratégico el papel del gobierno como facilitador y promotor, se desenvuelve fundamentalmente en tres campos de acción:

- o creación de incentivos y remoción de obstáculos legales-administrativos a las exportaciones e inversiones para la exportación.
- o desarrollo de la infraestructura industrial orientada a la exportación y facilitación de los servicios de apoyo a la producción i.e. ampliación y creación de parques industriales/recintos fiscales.
- o actividades promocionales especiales como "misiones comerciales conjuntas", participación en ferias y exposiciones, apoyo a sectores de la producción de interés social (artesanía), divulgación y capacitación específicamente orientadas al fomento de las exportaciones, suscripción de convenios y otros.

A la vez el sector privado nacional e internacional como protagonista del esfuerzo y logro de los objetivos explorará y explotará las oportunidades específicas en los mercados internacionales que pueden ventajosamente ser aprovechadas en función del uso de recursos productivos en El Salvador, principalmente la mano de obra abundante, la infraestructura, los incentivos, los convenios (por ejemplo los relativos a la Iniciativa del Caribe) y otros factores.

Como resultado de la colaboración sector público sector privado, puede esperarse que en el corto plazo la competitividad internacional de El Salvador mejore significativamente, haciendo atractiva la localización de empresas en el país para producir y exportar a los mercados internacionales.

Con el propósito de facilitar la colaboración sector público sector privado, se crea CODEXI como iniciativa casi espontánea al más alto nivel tanto del gobierno como de la empresa privada.

### Qué es CODEXI

La Comisión de Desarrollo de las Exportaciones y de las Inversiones, integradas por representantes de los sectores público y privado, es un agente de cambios en el marco de las políticas y el funcionamiento de las instituciones que inciden en el desarrollo de las inversiones y exportaciones de El Salvador.

Los representantes del sector público, al presente integrados a la Comisión, son los señores Ministros de Economía, de Comercio Exterior, Planificación y Hacienda así como el Presidente del Banco Central de Reserva (ó sus alternos). A la vez, los representantes del sector privado a título personal son los señores Massim Yarhi (Abraham Rodríguez alt.), Roberto Murray Meza (Eduardo Núñez alt.), Roberto Palomo (José Alberto Gómez alt.) y Francisco de Sola (Guillermo Alfaro Castillo alt.).

Como foro de discusión, de muy alto nivel, CODEXI podrá ventilar tópicos de cualquier índole relacionados con el fomento de las inversiones y exportaciones. Ello para propiciar el consenso que lleve a una acción más efectiva de parte de las instituciones, públicas o privadas, que buscan promover las inversiones y las exportaciones.

### Objetivos de la actividad:

- o Fortalecer la capacidad de CODEXI para convertirse en catalizador efectivo de las reformas del marco legal administrativo para el fomento de las exportaciones y de las inversiones.
- o Crear en CODEXI la capacidad de apoyo efectivo a esfuerzos específicos de promoción de inversiones y exportaciones especialmente a través de la gestión del MICE en este campo según se describe en relación a otras actividades del presente proyecto.
- o Crear en CODEXI la capacidad de apoyo efectivo a esfuerzos de divulgación y promoción internos que lleven al desarrollo de un clima (actitudes y opiniones) favorables a la facilitación de las exportaciones y atracción de inversiones.

### Cómo funciona CODEXI

CODEXI evaluaría y determinaría la naturaleza de su posible intervención, como grupo o por sus integrantes directamente, en la solución de los problemas que enfrentan los inversionistas/exportadores salvadoreños y extranjeros (radicados o por radicarse) para llevar adelante planes y proyectos específicos de inversión y/o exportación. También en el aprovechamiento cabal de las oportunidades basado en el conocimiento preciso, y fundamentado en estudios específicos, cuando fuese necesario.

Los estudios, que fuera necesario realizar, para sustentar la toma de posición por parte de CODEXI, frente a problemas y oportunidades, podrían ser preparados por las instituciones que integran la Comisión; o por un grupo asesor a crearse con apoyo de las propias instituciones y de este Proyecto.

Las decisiones que adopte CODEXI y las recomendaciones que formule, aunque no tengan carácter de mandato y compromiso de parte de las instituciones representadas en la misma, supondrán que reflejan el consenso de la Comisión, así como la voluntad política, en sentido general, del Gobierno Nacional en el campo del fomento de las inversiones y las exportaciones.

#### Justificación/Relación con la Estrategia

El desarrollo de la "capacidad de acción" de CODEXI es sin lugar a dudas la pieza central de la estrategia adoptada por el Gobierno Nacional para fomentar las exportaciones y atraer inversiones a El Salvador. El funcionamiento eficaz de CODEXI y el logro de sus propósitos es además esencial al mejor desenvolvimiento de los programas de la USAID en apoyo del sector privado para lograr también los objetivos de generar empleos y expandir las exportaciones del país.

En CODEXI se conocerían de problemas que entorpecen el esfuerzo exportador y la atracción de inversiones, para impulsar iniciativas que llevarán a la resolución de estos problemas. También impulsará CODEXI esfuerzos tendientes a evitar problemas de índole administrativo legal, propiciando a través de sus programas de divulgación y capacitación, actitudes favorables al proceso inversor/exportador y la creación de un clima de opinión también favorable a este.

Específicamente CODEXI apoyará la gestión del MICE en áreas como el desarrollo de "zonas francas de exportación", el fortalecimiento del CFNTPFX, los programas de divulgación, las actividades de promoción, el diseño e implantación de incentivos, la adecuación del marco legal y el desempeño de otras actividades incluidas en este Proyecto.

#### Acciones Específicas

El presente Proyecto apoyaría las siguientes acciones específicas previstas por CODEXI, las cuales se canalizarían a través del MICE.

- o Contratación de un equipo asesor para apoyar a CODEXI en sus tres campos de acción: - promoción interna/divulgación/capacitación
- promoción externa
- adecuación del marco legal e institucional/ diseño de incentivos y resolución de "problemas"

- o Contratación de un equipo Coordinador/Secretaría ejecutiva de CODEXI y del presente Proyecto, encargado de respaldar la labor del MICE en relación a CODEXI y las actividades contempladas en el Proyecto.
- o Como punto de partida y marco de referencia para el desarrollo de las actividades del MICE y de otras instituciones públicas y privadas en la promoción de inversiones en los Estados Unidos, CODEXI patrocinaría la realización de un estudio/encuesta de la percepción sobre El Salvador entre potenciales inversionistas.
- o Contratación de especialistas de corto plazo para estudiar problemas específicos y evaluar oportunidades, así como para apoyar, en tareas de preparación de materiales, elaboración de listados/identificación de potenciales inversionistas, etc., las actividades de promoción externa (misiones comerciales, participación en ferias, etc.).
- o Contratación de especialistas de corto plazo para apoyar la labor de promoción interna en actividades de divulgación y capacitación (talleres y seminarios).
- o Contratación de especialistas de corto plazo para apoyar el desarrollo de las actividades de recopilación y divulgación de información relativa al comercio exterior de El Salvador según se contempla en este Proyecto.
- o Constitución de un fondo especial para la creación de "premios a la exportación", para empresas y trabajadores y para estimular la formación docente orientada a crear habilidades útiles al esfuerzo exportador.

#### Presupuesto Programa y Calendario

Para contratar los servicios técnicos de corto y largo plazo, para contratar los servicios de coordinación y administración de la actividad y del Proyecto, para realizar los estudios específicos, indicados y constituir el fondo para premios y estímulo a la formación docente, se contempla el siguiente presupuesto por componente, para el cual se señala la persona/oficina responsable y el calendario para el uso de los fondos.

Componente: Asesores

Persona/Oficina responsable: Ministro de Comercio Exterior

Calendario/duración: Inicio Mayo 1988/dos años (18 meses-h)

Monto total \$ 250,000

Componente: Coordinación CODEXI/Gerencia Proyecto  
Persona/oficina responsable: Ministro de Comercio Exterior  
Calendario/duración: Inicio Mayo 1988/dos años (48 meses-h)  
Monto total \$ 150,000

Componente: Encuesta Inversionistas E.E.U.U.  
Persona/oficina responsable: Ministro de Comercio Exterior  
Calendario/duración: Inicio Agosto 1988/dos meses  
Costo total \$ 50,000

Componente: Especialistas de corto plazo/promoción externa  
Persona/oficina responsable: Coordinador CODEXI  
Calendario/duración: Inicio Octubre 1988/un año (6 meses h)  
Costo total \$ 90,000

Componente: Especialistas de corto plazo/promoción interna  
Persona/oficina responsable: Coordinador CODEXI  
Calendario/duración: Inicio Junio 1988/dos años (6 meses h).  
Costo total \$ 75,000

Componente: Fondo premios-apoyo docente  
Persona/oficina responsable: Coordinador CODEXI  
Calendario/duración: Inicio Agosto 1988/dos años  
Costo total \$ 30,000  
Total de la actividad \$ 645,000

Doc. No. 0072e

## CODEXI

### PROGRAMA DE ACTIVIDADES

#### I Generalidades

Las actividades a desarrollar por CODEXI estarían comprendidas en tres áreas básicas. Estas serían:

La promoción y divulgación interna.

La promoción externa.

Aportes específicos para mejorar el "clima de inversión y superar obstáculos administrativos/legales a las exportaciones.

Al diseñar cada una de las actividades específicas a las que se abocaría CODEXI deberán plantearse tres aspectos fundamentales.

El propósito y metas de la actividad.

El método o pasos contemplados—quién, cómo y cuándo.

Los criterios de evaluación de los resultados.

Además de las tres áreas básicas del campo de acción de CODEXI arriba indicadas, la Comisión deberá de crear la capacidad interna para medir y evaluar los resultados de su gestión y el impacto que sus actividades hayan podido tener en el fomento de las inversiones y la expansión de las exportaciones.

## II La Promoción Interna y la Divulgación

Las actividades de promoción interna y divulgación tendrán como objetivo estimular la confianza del sector empresarial del país ofreciendo evidencias del apoyo del sector público a los esfuerzos privados en el desarrollo de las inversiones y exportaciones. Simultáneamente las actividades a desarrollar se diseñarían en forma que la búsqueda de "evidencias de apoyo" progresivamente fomente el compromiso de apoyo de las instituciones del sector público a las iniciativas privadas encaminadas a la expansión de las inversiones y exportaciones.

Los resultados de las actividades de promoción interna y divulgación se traducirán en mejoras concretas en el clima de inversión y la facilidad para exportar. Evidentemente, las mejoras concretas también serían el resultado de las actividades que CODEXI patrocinaría en la que estamos llamando el área de "acciones específicas" que se describe en mayor detalle en el "capítulo IV" de este Programa de Actividades. Así las actividades de promoción interna y divulgación como las acciones específicas para mejorar el clima de inversión y remover obstáculos de las exportaciones deberán diseñarse en forma conjunta y basarse en gran medida en los resultados de un inventario (balance de situación de los activos (elementos favorables del clima de inversión) y los pasivos (obstáculos de todo género a las inversiones y exportaciones) actuales en El Salvador.

La promoción interna comprenderá las actividades como las siguientes:

Talleres de trabajo/encuentros entre funcionarios de distintos niveles y empresarios o gerentes/profesionales de empresas a fin de promover el espíritu de colaboración entre ambos sectores.

Establecimiento de precios al "mejor exportador" (del mes ó del año):

empresario  
obrero  
técnico/profesional

Campañas de publicidad

Promoción de cursos de capacitación y especialización relacionados con la exportación en los centros docentes del país. Incluyendo las escuelas vocacionales así como las universidades (considerar la conveniencia de promover estudios especializados a nivel de post grado).

En el área de divulgación se contemplarían actividades como:

Información a los medios, de logros concretos

Promover la publicación de revistas, boletines, folletos, etc. especializados en el campo de las inversiones y exportaciones.

Llevar al conocimiento de las organizaciones miembros de CODEXI datos de importancia elaborados por el propio staff de CODEXI o por cualquiera de sus integrantes.

Propiciar la realización de seminarios, coloquios, etc. con la participación de funcionarios públicos y empresarios. También reuniones entre empresarios salvadoreños y extranjeros.

Para poder llevar a cabo las actividades de promoción interna y divulgación arriba descritas y otros similares, CODEXI tendrá necesariamente que procurar en forma sistemática información actualizada relativa a:

- Ventajas comparativas:
- costo y disponibilidad de la mano de obra (calificada y no calificada)
  - régimen laboral
  - servicios de comunicaciones y transporte
  - otros servicios especializados
  - disponibilidad del crédito
  - régimen de cambio (disponibilidad de divisas)
  - incentivos fiscales y régimen de exenciones
  - disponibilidad de infraestructura

Esta información será de utilidad directa también en el área de la promoción externa.

A los fines de divulgar logros y promover una respuesta entusiasta de parte de los empresarios salvadoreños y una actitud de cooperación al esfuerzo exportador de parte de los funcionarios públicos, CODEXI procurará información relativa a:

- el crecimiento de las inversiones
- el movimiento de las exportaciones
- Qué se exportó/quién lo exportó
- Contradicciones (problemas) entre legislación y su administración
- Otros problemas específicos y sus soluciones

### III La Promoción Externa

Las actividades de promoción externa que llevaría a cabo directamente o propiciaría CODEXI, tendrían como propósito proyectar una imagen favorable de El Salvador como destino de inversiones ó lugar para hacer negocios. Basados en la experiencia de otros países de la región el blanco prioritario de estos esfuerzos de promoción serían los Estados Unidos. En segundo lugar y en relación a un número limitado de sectores industriales podrían considerarse países como Japón, Hong Kong, Korea y Taiwan.

Las funciones específicas de CODEXI en este campo de actividades serían de dos tipos. 1/

La coordinación de las actividades promocionales en el exterior de entidades públicas y privadas integrantes de CODEXI ó en alguna forma asociadas a esta Comisión. 2/

Actividades de promoción directa.

Los resultados del esfuerzo de CODEXI en este campo de actividades, en una primera etapa, serían también de dos tipos:

Efectos mensurables en la imagen de El Salvador en el exterior (por ejemplo los Estados Unidos) como lugar para hacer negocios.

Apoyo a iniciativas específicas de inversionistas individuales ó grupos de inversionistas para conocer mejor las oportunidades en El Salvador; así como iniciativas concretas del sector oficial de los países de destino de las misiones comerciales patrocinadas por CODEXI, que favorecen el intercambio comercial y flujo de capitales hacia el país.

1/ Estas funciones específicas no deberán duplicar ó subrogar las funciones de PRIDEX el cual deberá ser considerado como el principal ejecutor de las tareas promocionales en el exterior.

2/ Como ejemplo de estas últimas podríamos incluir posibles actividades de promoción de empresas turísticas ó de aviación así como empresas transportistas de carga, etc.

Consideramos que el punto de partida de las actividades de promoción externa patrocinadas por CODEXI deberá ser la realización de una "encuesta de percepciones" sobre El Salvador, como destino de inversiones y lugar para hacer negocios. La encuesta se llevaría a cabo entre "potenciales" inversionistas y empresarios de los Estados Unidos. En gran medida las actividades de CODEXI especialmente las comprendidas en el campo de la promoción externa estarían orientadas a corregir los aspectos negativos de la imagen percibida.

Como ejemplo de las actividades de "promoción externa" que CODEXI llevaría a cabo directamente ó auspiciaría podemos citar las siguientes:

Organización de Misiones Especiales de muy alto nivel (sector oficial y sector privado) hacia otros países las que lograrían un mayor apoyo interno a los esfuerzos de CODEXI.

Organización de una campaña de divulgación (awareness not advertising) en los Estados Unidos para lograr una mejor divulgación de las oportunidades en El Salvador.

#### IV Acciones Específicas

Como se ha señalado antes las "acciones específicas" de CODEXI estarían orientadas a remover obstáculos legales/administrativos a las exportaciones e inversiones. Aunque CODEXI no debe convertirse en un "tribunal de apelaciones" para resolver problemas particulares de orden administrativo ó legal; sin embargo el conocimiento preciso de situaciones de conflicto o entorpecimientos que contradicen el espíritu de las leyes y reglamentos promulgados por el gobierno nacional para estimular las inversiones y exportaciones, debe ser materia de interés de CODEXI para contribuir a su solución en forma específica y genérica procurando cambios procedimentales y de actitudes.

Las actividades de CODEXI en esta área serían de cuatro tipos:

El conocimiento y análisis de situaciones específicas (problemas que obstaculizan las exportaciones y/o inversiones) para promover su resolución.

El análisis del funcionamiento de mecanismos y procedimientos (por ejemplo a través de CENTREX), para promover mejoras concretas que eviten futuros problemas.

El análisis del funcionamiento de mecanismos y procedimientos (por ejemplo a través de CENTREX), para promover mejoras concretas que eviten futuros problemas.

La realización de encuentros, talleres y seminarios con el propósito de prevenir entorpecimientos al esfuerzo exportador. Estos encuentros se llevarían a cabo entre funcionarios públicos de distintos niveles y empresarios ejecutivos de empresas.

El examen sistemático del marco legal e institucional que incide en el esfuerzo exportador e inversor a fin de mejorar la "competitividad" internacional de El Salvador en estos aspectos. Como resultado del análisis y elaboración reformas a leyes, procedimientos y funcionamiento institucional y CODEXI promovería su implantación.

En cosas tan tristes hasta de hacer supuestas evaluaciones para poder mantener la cuota. Creo que todos Uds. saben el caso de las bodegas llenas de maíz con un marco de café alrededor y con una cobertura de café para que llegaran los señores a inspeccionar si había café o no había café. Eso es una verdad.

Pero entonces se sale a flor de tierra cuando se acaban las cuotas y tenemos que vender el café, se acaba el café y entonces todo el mundo sabe exactamente qué es lo que había pasado históricamente en el país. Y ahora nadie nos cree en el mundo cafetalero porque hemos sido tramposos, hemos sido corruptos, en la negociación del café. Y esto es lo histórico. En esa historia, en este momento estamos jugando a qué nos van a rebajar 500,000 sacos de café de la cuota, porque todos los fundamentos y parámetros para medir cuánto le toca de café al país en su cuota, pues no eran verdad, y hay países como Honduras, como Guatemala, como Costa Rica que exigen que se les entregue la parte de cuota que a ellos si les corresponde de acuerdo con los elementos de producción. Y Colombia, pues plantea lo mismo, es decir en "otros suaves" los que vamos a pagar el precio aparentemente somos nosotros deprimidos en que estamos yo creo que pensar en una economía a base del café eso es una torpeza.

El algodón, pensar en una economía del algodón, ya no tiene sentido e inclusive pensar en las fábricas que tiene el país, de textiles, comparadas con las fábricas de Centroamérica nos encontramos con que es cierto que aparentemente tenemos una gigantesca capacidad de producción, pero que honestamente lo que tenemos es chatarra.

No podemos competir ni en calidad ni en productividad, y por lo tanto no podemos competir en costo. Esto significa que para la única manera que podemos competir es tener calidades de algodón, tipo supra, es decir de la más alta calidad, que podría ser vendida al exterior en mejores condiciones pero que es lo único que podemos consumir, por qué? porque en el país consumir los desechos de algodón que tenemos, pues realmente no sirven para nada. Entonces estamos exportando los desechos y estamos consumiendo a precios subsidiados los productos de perfecta, de mejor calidad. Pero aún así los precios del algodón son tan bajos que tenemos que subsidiar internamente al algodonero para que pueda sobrevivir. Eso significa una pérdida de gigantescos millones de colones en la cual todos los bancos están, con una palabra vulgar que podría yo decir "ensartados", que todos los algodoneros les deben y que ya no hay algodonero en el país que pueda hacer nada con el algodón, porque no tiene, no es sujeto de crédito.

En esas condiciones entonces, la producción del algodón se limita estrictamente a aquella cantidad en la cual la productividad les permita sacar los costos con la mala producción del país, y venderla internamente a precios subsidiados. Tampoco entonces, podemos pensar en una economía cimentada en un producto en esas condiciones y en esas características.

El azúcar es peor, porque la cuota que teníamos de 1,500,000 Q la rebajaron a 500,000 Q y el precio mundial que estuvo en una época a \$45 está hoy a \$18 y ha llegado a estar a \$3. Estamos hablando del azúcar. Por lo tanto, una economía fundamentada en el azúcar tampoco es viable.

Y nos queda el otro productito, que es la pezca, al cual yo creo que no vale ni la pena referirse. Si les cuento la historia se van a poner a llorar, de tal manera que no vale la pena tocarlo. Estos son los productos tradicionales.

En el mercado centroamericano hemos perdido al orden de \$300 millones de dólares de ingresos porque no tenemos capacidad de competitividad o competencia con los demás países. Aquellos expertos en eso, ya saben los problemas que tenemos con Centroamérica y en el mundo, pues estamos vendiendo \$70 millones al año, que no son nada si queremos fundamentar una economía en esos términos. Por eso, desde aquel momento dije, con un esquema con la concepción de producción en la cual, lo que somos, somos vendedores, lo que somos, somos comerciantes, lo que somos, somos importadores, lo que somos, somos consumistas, vivimos entonces de comerciar, de ganar comisión por traer productos extranjeros y venderlos en el país. Y eso entonces nos produce el déficit dentro de las importaciones y las exportaciones. La balanza de pago es el resultado de ese fenómeno.

Qué tenemos que hacer? Aquí coincidimos con FUSADES. Yo planteé desde el primer momento la necesidad de tener dos políticas. Una política de mantenimiento de nuestra producción tradicional y de alcanzar a llegar a aquellos niveles en que pueda sostener la economía mientras cambiamos la economía. Y segundo, una economía de exportación. Esto ha sido mi pensamiento y es dentro de ese campo que he planteado algunas ideas de cómo enfrentar el problema, por eso desde el principio produce el Ministerio de Comercio Exterior, precisamente para que se dedicara a este campo.

Casi, casi decíamos que había pasado casi tres años del gobierno sin producir fruto y que está quedando muy poco tiempo para sacarle provecho a ese esfuerzo. Ya hemos hecho bastante. Hemos sacado una serie de leyes que permiten un marco de referencia, hemos hecho una declaración de lo que es la política del gobierno con respecto a la producción, repito y voy a repetirlo una y mil veces, yo no creo en apoyar simplemente a los productores, porque creo en apoyar a los que incrementan la producción.

Una empresa que no crece, se muere. Una empresa que ya porque gana bastante, ya está, se la acaban, tarde o temprano. Esas empresas se deshacen. La única manera de crecer de un país, es que las empresas crezcan, es que el proceso de producción se incremente, es que se mida en relación de la productividad, y por eso es que cuando hacíamos la ley de impuestos, muchos la criticaron, y me criticaban porque decían, se ha volado todos los incentivos.

Y es cierto. Quité todos los incentivos porque no era en la ley fiscal donde debería de haber una política de producción. La ley fiscal es una política para obtener los fondos del estado. Pero debe de haber una política de promoción de la producción y de la productividad. Ahora he presentado la política de la promoción de la productividad y no me preocupa ni me importa que mañana haya una persona que tenga millones en una empresa invertidos, si está produciendo, si está incrementando año con año su producción, en esa misma medida está cumpliendo con la función social de su empresa.

Mi tesis es entonces, que los incentivos deben ser para la productividad y no para la simple empresa. Creo que todos los bienes de la empresa deben ser productivos, creo que no debe tener una empresa bienes que no sirvan para la producción. De allí que critico duramente a aquellos, por ejemplo, que han usado las empresas para obtener beneficios personales, para no pagar impuestos, o para tener un velero, o para tener una casa en la playa. No está bueno. Está bueno que la tengan pero si es personal. Si el señor quiere tener una casa en la playa y un velero que lo tenga, pero como bien personal, pero no como una empresa. Porque ese dinero de la empresa debe ser unicamente dedicado a la producción, y a la productividad. Por eso entonces, los incentivos que hemos dado están orientados hacia la producción y la productividad.

Si analizamos entonces esta concepción, pensamos que en el campo de las exportaciones debemos ser mucho más amplios, mucho más agresivos y he hablado de una nueva "cultura de la exportación" porque creo que si nosotros, y si la he calificado de que nosotros somos comerciantes, y hasta he dado algunos ejemplos, de que cada vez que vamos a cualquier parte y vemos en un almacén de los norteamericanos, o de Europa, lo primero que hacemos es: "ve, qué bonito eso, a ver si lo puedo llevar a vender a El Salvador" y eso mismo pasa aquí. Porque tenemos una concepción de mercaderes y no una concepción de exportadores. Tenemos, dije, que crear las estructuras suficientes para la infraestructura, la estructura y la superestructura suficiente para que se produzca una cultura de exportación.

Por eso me alegra el que hayamos podido ya identificar algunos primeros vestigios de estructura. FUSADES, con sus instituciones de exportación. Me recuerdo que una vez tenían montado en la Feria una comunicación con una computadora para poder saber cómo estaba el mercado del mundo y qué productos, etc. Es necesario que juntos trabajemos para la identificación del proceso de mercadeo mundial. Yo me recuerdo, no sé si algunos de ustedes vivían en esa época, pero cuando se terminó la guerra, lo primero que hicieron los japoneses fue enviar misiones al mundo entero y montaron oficinas en el mundo entero, simplemente para hacer estudios de qué es lo que consumían esos países y una vez que determinaban qué producían esos países y que consumían en esos países, empezaron a hacer una política para ver cómo le sacaban provecho a esas cosas. Y Uds. se recordaran que lo primero

que vimos en el mundo eran imitaciones de los encendedores "Ronson" hechos en el Japón, a la décima parte del precio. Y se acabó la Ronson, se quedó como una cosa de lujo y creo que aquí tengo a mi compadre que vendía "Parker" y de repente, le inventaron como 500,000 imitaciones de la Parker, y se acabó el gigantesco mercado cautivo que tenía la Parker, y salieron hasta los bolígrafos de a 0.10 centavos. Hay pues, que identificar el mercado que queremos. Una vez que sepamos, y todo esto puede ser en el camino, no necesariamente sentarse a hacer eso y nada más que eso, sino que ir en el camino.

Tenemos que ver como debemos de diseñar nuestra producción, tenemos algo instalado allí que hay que aprovechar, pero hay muchas cosas que no tenemos y que normalmente los empresarios salvadoreños vemos cuando queremos formar una fábrica. Empezamos a ver que vamos a formar una fábrica de ah, cuchillos, a vaya pues, entonces vamos a ver la fábrica de cuchillos más grande del mundo y entonces queremos imitar la fábrica de cuchillos más grande del mundo, y compramos las máquinas gigantescas para producir 5,000 millones de cuchillos y que tiene que tener un edificio propio, entonces hay que invertir en el edificio y comenzamos a pensar en que la inversión tiene que ser de tal naturaleza que hace imposible que en nuestro país podamos entrar en ese proceso. Cuando la historia de nuestra industria es grande, no comenzó así. Simán no comenzó con las grandes fábricas o con los grandes almacenes que tiene hoy. La Constancia, comenzó en Santa Ana, y ya me contaba Bobby que comenzó vendiendo una cochinita amarga, que mi papá decía que se moría cada vez que se tomaba una cerveza. Pero el hombre empezó a trabajar en un garage, y haciendo la cerveza en un barril, y ahora tiene la fábrica La Constancia. Ahora sí, ya podemos pensar en las cuestiones técnicas, que los laboratorios y toda esa cosa. Bueno, yo pienso que en la inversión tenemos que ver si es...una fábrica que produzca. Que traiga una maquinita para producir ganchos, otra maquinita para producir que puedo decir, anillos de cuero para zapatos, en fin, que no vayamos a pensar en una gigantesca fábrica, sino en una gama gigantesca de líneas de producción, para que podamos entonces con las inversiones en una escala manejable, poder producir una cantidad de productos para entrar en los mercados.

Y segundo, dentro de la inversión pensar en la maquila, en la concepción de la maquila pero no como la estamos pensando hoy sino pensando en que Don Chamba Simán puede montar una fábrica sin tener trabajadores porque cada señor en su casa va a tener una fabriquita que va a hacer un pedazo de lo que él va a vender. En Suiza, Uds. van y encuentran en todas las casas haciendo un pedacito de reloj y hay un señor que tiene una fábrica que recibe todo esto y simplemente lo arma, y crea los relojes, y les pone el nombre, y los vende al mundo. Necesitamos, pues, una nueva concepción de inversión en cuando a la dimensión de exportación.

Esto nos lleva a problemas, problemas en el país. Qué pasa con estos señores que van a producir en el país, que van a invertir y que ya saben que van a vender en el extranjero, si no tienen la materia prima ni el crédito, si no tienen las divisas, y más grave todavía si cuando

llega toda esa mercadería a la aduana, viene el señor, el negrito del Ministerio de Hacienda, y dice que no sale la mercadería de aduana porque le faltó esto, le faltó lo otro, le faltó tal papel, o porque no está lo otro y el señor allí en la aduana va acumulando cosas y cosas y llega al tope del cuarto lleno de productos. Así no caminamos, entonces el CENTREX tiene que convertirse en algo más que un simple centro burocrático para recibir una solicitud.

Yo me sentí triste cuando con toda la inauguración que me hicieron, les empecé a preguntar que cómo iban a operar, y nadie sabía cómo iban a operar. Y cuando les empecé a hacer la pregunta, peor todavía y cuando les empecé a preguntar que quién iba a decir si se podían importar unos materiales o no, y que de dónde iban a salir las divisas y que cómo iba a ser el control, y que quién iba a dar todos los certificados y todo lo demás, allá apareció el Banco Central. Resultaba que el CENTREX no iba a operar como CENTREX. Iba a operar con que van haber aparentemente diez señores de diez ministerios distintos, y entonces cada uno le va a ir pasando el papelito al otro y lo único que van a tener es un solo cuarto, donde van a estar sentados todos juntos, pero cada uno es independiente y cada uno va a hablar por teléfono a su Ministro para ver si toma la decisión o no toma la decisión. Esa es la impresión que yo le ví. No me gusta, no estoy de acuerdo, y no creo que ese sea el principio de su éxito. Creo que su misión es cambiarme todo eso. Allí debe de haber un solo jefe, y ese jefe debe de ser el Ministro de Comercio Exterior. Y allí debe de salir todas las resoluciones hasta las órdenes que le den al Ministro de Hacienda de traladar las mercaderías que llegan a las bodegas fiscales de donde el industrial va a sacar la mercadería para producir. Debe de ser un lugar donde se rompan todos los esquemas del gobierno y de su burocracia para que esto funcione. El gobierno no debe de ser un estorbo para la exportación. Si el gobierno no ayuda, que por lo menos, no sea un estorbo. Esta es la concepción. Y lo digo aquí frente a los ministros, porque creo que no puede haber problemas, si por ejemplo le damos prioridad de divisas a las exportaciones no puede ser que el Banco Central de Reserva decida mañana que es más importante darle divisas, voy a exagerar, cualquier cosa, a Chamba Simán, para que compre telas para su almacén, que darle a Chamba Simán para que produzca unos hilos que va a exportar. Entonces tiene que haber, pues, un programa en el cual el Ministro de Comercio Exterior tenga una sola misión, y esa sola misión debe de ser el comercio exterior, para eso ha sido creado.

Pienso entonces que los trámites tienen que eliminarse y borrar al mínimo. Yo ví el montón de papelitos que iba a tener que llenar el tipo que iba a llegar allí. Y yo te aseguro que no iba a poder exportar un solo cepillo de dientes con todo lo que me estaban pidiendo allí. Y quiero ser crítico hoy, porque quiero darle frente a ustedes a mi Ministro, para que de verdad esta cosa llene el requisito que queremos y el requisito que queremos es que haya confianza de que vamos a cambiar la cultura de nuestro país en el campo económico, que vamos a hacer una nueva cultura de exportaciones y que en esa nueva cultura de exportaciones todos tenemos que participar. Y por eso,

para mi es vital que el gobierno entienda cuál es esa cultura de las exportaciones, y que ningún ministro de ningún nivel, me ponga trabas para este proceso de exportación. Esto incluye no sólo al Ministro de Hacienda, al Ministro de Comercio Exterior, que están acá, o el Ministro de Planificación sino todos los ministros. Y todos los ministros en este campo, deben de ser subalternos del Ministro de Comercio Exterior. Y esto es vital. Al igual que en el comercio interno y en el control de precios todos los ministros deben de ser subalternos del Ministro de Economía. Al igual que en las obras públicas, para decir cualquier cosa, todos los ministros deben de ser subalternos del Ministro de Obras Públicas, quien tiene en sus manos el control de la planificación.

De tal manera que debe de haber coordinación en el sentido de que alguien debe de ser el director de orquesta de todo, y eso no puede ser. Tenemos que pensar en que para exportar, tenemos que proteger la exportación, y ese es un campo en lo que no hemos tocado. Cómo vamos a asegurar, a garantizar, a afianzar, nuestras exportaciones? Cómo vamos a garantizarle a Antonio Pérez, que manda a Alemania un producto, por el medio tradicional de "hay ve, aquí te mando un papel, y hay ve que haces". Yo creo que no, que tenemos que buscar una mecánica y una metodología como lo hizo el Japón que garantizaba que cuando un señor entregaba su mercadería contra Carta de Crédito o consignación, como fuera, había una póliza de segur, de precio y de garantía, de manera que no le robaran la mercadería en el camino allá cuando la había entregado, porque nos vamos a encontrar en este proceso con mil y un pícaros, en todos los países del mundo. Si necesitamos manejar la cosa, con algún tipo de protección, tenemos que pensar en ello. Tenemos que pensar en la competitividad, que puede tener competitividad en precios, si son productos de la misma calidad, o en competitividad del tipo de producto. Yo para eso, siempre uso un ejemplo que parece que es hasta contrario a mis amigos, pero lo digo porque siento que es un ejemplo claro. Sería competitividad en precios si pudiéramos fabricar, digo, una toalla que seque por los dos lados, y es competitividad en otro campo de ingenio cuando producimos una toalla que seca por un lado y que es un cuadro por el otro. De tal manera, pues, que tenemos que rebajar los costos al mínimo, y esto implica intereses bancarios, esto implica costos de las materias primas, esto implica el tiempo que se tardan en las aduanas, y el tiempo que se tardan en los papeles, todo eso es pisto. Y ese pisto, lo tenemos que corregir para que el costo sea el mínimo.

Tenemos que crear lugares, recintos fiscales, áreas donde podamos reducir esos costos. De tal manera, que los productores para la exportación puedan tener opción a la máxima reducción del costo. Esto por supuesto, algunos piensan en que San Bartolo es un ejemplo de esto, y yo pienso que no. Pero si podemos hacer un esfuerzo para planificar estos centros o los de desarrollo que pueden significar planificados para la exportación. Por ejemplo, tenemos un terreno, que yo no sé de quien es, pero se lo podemos robar, son 350 manzanas, que creo que son de CEPAL, que están a la orilla del aeropuerto. Allí podemos hacer un gran Centro de Exportación, donde juntos podemos

diseñar no sólo las cosas físicas sino también los incentivos que puedan significar el tener las instalaciones en un determinado lugar para que puedan tener acceso al proceso de exportación. Dar incentivos que sean competitivos, en un proceso que más de alguno lo puede mal calificar. Pero yo diría que lo que hemos hecho en esta Ley que hemos presentado es una devaluación parcial. Esto es para nosotros, porque cuando se sepa eso hacia afuera, van a decir que es un "don pico" y nos pueden crear problemas, pero el certificado que estamos creando, las cuentas en dólares que estamos creando, la resolución de los intereses que estamos creando, y todas las cosas que estamos creando, es para reducir gastos y aumentar ingresos. De tal manera, que en definitiva, las exportaciones para Centroamérica y para el mercado mundial sean competitivas. Es una devolución parcial orientada exclusivamente hacia las exportaciones. A través de incentivos quedamos que, en definitiva, le ahorran gastos al empresario y le permiten mejores y mayores posibilidades de competitividad en el mercado centroamericano y en el mercado mundial.

Por último, hemos planteado también la necesidad de abrir las puertas para aquellos que quieran venir al país a entrar con nosotros en esta sociedad. Hemos abierto las puertas de la inversión extranjera, para que todo aquel que quiera venir al país pueda tener garantía de la inversión extranjera, tanto en su inversión original como en sus utilidades. Esto nos permite una opción nueva que tenemos que vender, si logramos orientar la inversión extranjera, al mercado común centroamericano, y al mercado mundial, más que al mercado de consumo interno, y entendimos el significado de lo que hemos planteado en estas leyes que hemos presentado. Hemos dado y hemos abierto, totalmente la puerta, no hemos dejado que se planteen obstáculos para la inversión extranjera, y fíjense que esto incluye hasta capitales salvadoreños que estando con plata en el extranjero, quieran venir a invertir acá y registrarlos como capital extranjero. Creo que eso no se habían dado cuenta Uds, pero nosotros premeditadamente lo hemos hecho para que todos aquellos salvadoreños que tienen dinero en el extranjero puedan pensar en invertir con aquella garantía o seguridad que la protección de la ley les pueda dar en su repatriación o expatriación de esos bienes de esas utilidades.

Todas esas cosas son la filosofía de la nueva cultura de las exportaciones. El gobierno no lo puede hacer solo. El gobierno puede dar el pensamiento, las leyes, los incentivos, pero los que lo pueden hacer son aquellos que van a producir y van a exportar. Yo les invito, entonces, y esta es la razón de venir acá, en este esfuerzo de CODEXI, los invito a que unan juntos los esfuerzos para que podamos ir diseñando estas cosas que hoy he esbozado a pincelazos y que imagino que cada uno de ustedes ya ha externado en una forma u otra, las cosas que se necesitan para que el país cambie su sistema de producción. Parto entonces de la base de que nuestro sistema de producción es caduco, y que tenemos que cambiarlo o nos morimos. Y que para cambiarlo tenemos que cambiar en la agricultura, en la industria, en la exportación, en el comercio, en todo. Y que para hacerlo necesitamos una nueva cultura, necesitamos una nueva capacitación que

hace falta aquí en los campos técnicos, en los campos laborales, en los campos gerenciales y principalmente en el campo de mercadeo. Porque todos nos creemos empresarios, pero yo les aseguro que ninguno de nosotros es especialista en mercadeo de exportaciones y tenemos que aprender cómo exportar y cómo ganar dinero exportando. De tal manera, pues, que todas estas cosas son las que tiene mi Ministro por delante, verdad, esta es la tarea que le doy, lo nombro Comandante General de las Fuerzas Armadas del Batallón de Reacción Inmediata para la Exportación. Con tres estrellas. Muchas gracias por haberme atendido. Ahora me voy a comer mi sandwuchito.

Agenda Reunión CODEXI - Noviembre 20, 1987

1. Lectura del temario de puntos a tratar en seguimiento de la reunión anterior del 20 de Octubre pasado, según se enumera a continuación.

Tema - Certificados de Descuento Tributario.  
Expositor - Lic. Marina de Castillo.

Tema - Zonas Francas de Exportación.  
Propuesta canon arrendamiento terrenos en San Bartolo-Dr. Lombardo Morales-MICE.  
Propuesta reglamentos Zonas Francas Privadas-Dr. Felipe Umaña-FUSADES.  
Propuesta ampliación Zona Franca San Bartolo-Arq. Tomás Umaña-MICE.  
Recopilación información/estudios previos zonas industriales Acajutla y Comalapa-Arq. Oscar Reyes, Viceministro de Planificación.

Tema - Operación CENTREX.  
Status presente.  
Posibilidad inclusión Banco Central y Aduanas en la red informática- Lic. Ana de Guth - USAID.

Tema - Asuntos Varios.  
Visas para "inversionistas" - Arq. Oscar Reyes, Viceministro de Planificación  
Folleto promocional de El Salvador - Lic. Joaquín Pérez - Consultor.

2. Discusión del tema relativo a la creación de los "certificados de descuento tributario".  
Presentación del tema por la Lic. Marina de Castillo - status presente y aspectos sobresalientes de la legislación propuesta.  
Definición del tema.  
Definición de los próximos pasos y asignación de responsabilidades.
3. Presentación proyecto MICE-USAID para la expansión de la zona industrial de San Bartolo.  
Descripción de proyecto - MICE.  
Comentarios preliminares - Lic. Ernesto Altschul - USAID.  
Opiniones.  
Definición de pasos a seguir - Asignación de responsabilidades.
4. Presentación de propuestas para fijar el canon de arrendamiento de terrenos en la Zona Franca de San Bartolo - MICE.  
Opiniones.  
Resolución.
5. Presentación proyecto de reglamentos para la operación de Zonas Francas-Dr. Felipe Umaña - FUSADES.  
Opiniones.  
Definición de los próximos pasos-designación de un grupo de trabajo de CODEXI que asistiría al MICE en la evaluación del proyecto de reglamentos y pida opiniones en la redacción del proyecto de resolución.

6. Presentación informes/estudios relativos a los "proyectos preliminares" para la creación de zonas francas industriales en Comalapa y Acajutla.  
Descripción de la información disponible - Arq. Oscar Reyes.  
Opiniones.  
Definición de pasos a seguir - Asignación de responsabilidades.
7. Breve discusión del status presente de la operación del CENTREX.  
-Exposición del Lic. Jorge Morales, Director del CENTREX.  
-Opiniones.  
-Posibilidad de inclusión del Banco Central y Aduanas en la red informática.  
Exposición de la Lic. Ana de Guth - USAID.  
Pasos a seguir.
8. Asuntos Varios.  
    Visas para "inversionistas" - Arq. Oscar Reyes.  
    Folleto promocional de El Salvador - Lic. Joaquín Pérez.  
    Otros.
9. Determinación fecha próxima reunión CODEXI.

Doc. No. 2698E

MEMORANDUM

De: Dr. Ricardo González Camacho  
Ministro de Comercio Exterior  
Su Despacho.

A: Sres.  
Don Ricardo J. López -Ministro de Hacienda  
Arq. Oscar Reyes -Viceministro de Planificación  
Lic. Luisa Acevedo de Peña -Viceministro de Comercio Exterior  
Lic. Mauricio Gallardo -Vicepresidente B.C.R.  
Lic. Marina de Castillo -Ministerio de Comercio Exterior  
Sr. Alexander Kravetz -Ministerio de Comercio Exterior  
Sr. Rogelio Tovar -Ministerio de Hacienda  
Dr. Lombardo Morales -Ministerio de Comercio Exterior  
Lic. Ernesto Altschul -USAID  
Lic. Ana de Guth -USAID

Empresarios: Dr. Abraham Rodríguez  
Lic. Rolando Duarte  
Lic. Guillermo Alfaro Castillo  
Ing. José Alberto Gómez Aguirreurreta  
Don Salvador Simán (FUSADES)  
Lic. Eduardo Núñez (FUSADES)  
Lic. Carlos Palacios (FUSADES)  
Lic. José Carlos Liévano (COEXPORT)

Asesores: Ing. Humberto Esteve  
Lic. Joaquín Pérez Rodríguez  
Lic. Carlos Torres

Asunto: Tareas a cumplir como resultado de la reunión de CODEXI  
celebrada en el MICE el 20 de noviembre de 1987.

MEMORANDUM

**DE:** Dr. Ricardo González Camacho  
Ministro de Comercio Exterior  
Su Despacho

**A:** Señores:

*	Don Ricardo J. López	-Ministro de Hacienda
	Arq. Oscar Reyes	-Viceministro de Planificación
*	Lic. Luisa Acevedo de Peña	-Viceministro de Comercio Exterior
*	Lic. Mauricio Gallardo	-Vicepresidente B.C.R.
	Lic. Marina de Castillo	-Ministerio de Comercio Exterior
	Don Alexander Kravetz	-Ministerio de Comercio Exterior
	Don Rogelio Tobar	-Ministerio de Hacienda
	Dr. Lombardo Morales	-Ministerio de Comercio Exterior
	Lic. Ernesto Altschul	-USAID
	Lic. Ana de Guth	-USAID
	Srta. Maureen Dugan	-USAID

**EMPRESARIOS:**

- \* Dr. Abraham Rodríguez
- Lic. Rolando Duarte
- Lic. Guillermo Alfaro Castillo
- Ing. José Alberto Gómez Aguirreurreta
- \* Don Salvador Simán (FUSADES)
- \* Lic. Eduardo Núñez (FUSADES)
- Lic. Carlos Palacios (FUSADES)
- Lic. José Carlos Liévano (COEXPORT)

**ASESORES:**

- Ing. Humberto Esteve
- Lic. Joaquín Pérez Rodríguez
- Lic. Carlos Torres

**ASUNTO:** Tareas a cumplir como resultado de la reunión de CODEXI celebrada en el MICE el 20 de noviembre de 1987

-----  
\*/ - Ausentes

1. TEMA. "Certificados de Descuento Tributario"

Se resolvió designar una comisión del seno de CODEXI, integrada por la Lic. Marina de Castillo/MICE, Sr. Rogelio Tobar/Min. de Hacienda, y Lic. César Valladares/PCR, señores Carlos Palacios y Felipe Umaña/FUSADES, y Lic. José Carlos Liévano/COEXPORT, para dar aprobación final al anteproyecto de instructivo para la aplicación del CDT. La comisión CDT se reuniría el próximo martes 24 de noviembre para conocer y resolver, y presentaría una propuesta definitiva a los Ministros de Comercio Exterior y de Hacienda, en el plazo de una semana.

El Ministro de Comercio Exterior se propone emitir el instructivo correspondiente antes de la próxima reunión de CODEXI programada para el martes 15 de diciembre.

Se acordó además que la Lic. Marina de Castillo enviaría copias del proyecto de instructivo a los miembros de CODEXI, para su información y comentarios.

2. TEMA: "Zona Franca San Bartolo"

A solicitud del Ministro de Comercio Exterior, el Sr. Alexander Kravetz (Jefe de la Zona Franca de San Bartolo) explicó el propósito y contenido de la solicitud enviada por el MICE a USAID para obtener apoyo financiero y técnico para mejorar y desarrollar la Zona Franca de San Bartolo.

El Lic. Ernesto Altschul manifestó que su Agencia ve muy favorablemente el concepto, y que debe procederse de inmediato a profundizar el análisis de las necesidades financieras, no sólo para construir las 10 naves contempladas en el proyecto, sino también para la infraestructura que las operaciones industriales demandarían.

Se acordó que a principios de la próxima semana, la Lic. Ana de Guiti acompañaría a un consultor y a un ingeniero de la USAID a visitar la Zona Franca de San Bartolo para ajustar los estimados preliminares del presupuesto para la construcción de 10 naves adicionales, y la infraestructura correspondiente en San Bartolo.

El Ing. Francisco González solicitará de CEL, ANDA y ANTEL presupuestos descriptivos del costo de ampliar y mejorar los servicios que estas empresas prestan en San Bartolo, en función del programa de desarrollo de las 10 naves industriales. Posteriormente, como parte del desarrollo del proyecto se elaborarían planes detallados. Se propuso la idea de que el CODEXI invitara a los presidentes de CEL, ANDA y ANTEL a realizar una visita de la Zona Franca, con el propósito de despertar su interés en el proyecto. Se acordó llevar a cabo esta actividad una vez se hubiera obtenido un resultado de las gestiones preliminares del Ing. González.

El Lic. Altschul puntualizó que era necesario que MICE agilizara el proceso de licitación de la nave para la cual USAID ha asignado fondos a través de PL-480/87, y que gestionara a la mayor brevedad el inicio de la construcción de la nave que ya fue licitada, y para la cual USAID asignó fondos de PL-480/86. Al respecto, el Ministro de Comercio Exterior convino en dar un informe sobre el status de esas actividades en la próxima reunión de CODEXI.

3. TEMA: "Cánon de arrendamiento para la Zona Franca de San Bartolo"

Se acordó concentrarse en fijar las tarifas de arrendamiento para las nuevas bodegas en la Zona Franca de San Bartolo, por el momento, y dejar para una etapa posterior la fijación de las tarifas para el alquiler de terrenos a grupos privados para su desarrollo por estos mismos.

Los señores Carlos Palacios, Guillermo Alfaro Castillo, José Carlos Liévano, Alexander Kravetz y Lombardo Morales se reunirán el próximo miércoles 25 de noviembre para determinar el cánon de arrendamiento para estos nuevos edificios. Presentarán sus conclusiones en la próxima reunión de CODEXI.

4. TEMA: "Proyecto de Reglamento de Zonas Francas"

El Dr. Felipe Umaña informó que la Comisión de Legislación de FUSADES finalizaría sus observaciones al proyecto de reglamento el próximo miércoles 25 de noviembre. El Dr. Umaña enviará copia del proyecto a los miembros de CODEXI y presentará sus conclusiones finales en la reunión del 15 de diciembre.

Se formó además, un grupo de trabajo integrado por los señores Polardo Duarte, Carlos Palacios, Felipe Umaña, José Carlos Liévano y Lombardo Morales, con el objeto de preparar un artículo específico a incorporar en el proyecto de reglamento, relativo al manejo de divisas por las empresas que operan en zona franca. El grupo también determinará la posibilidad de incluir en el proyecto de reglamento, un artículo relativo a la libre disposición de divisas por parte del arrendador/operador de la zona franca. Primera reunión fijada para el lunes 23 de noviembre.

5. Se decidió posponer la discusión sobre el status presente del CENTREX para la próxima reunión de CODEXI.

6. TEMA: "Asuntos Varios"

El Arq. Oscar Reyes acordó enviar una nota al MICE especificando el procedimiento para la obtención de visas para inversionistas que deseen viajar a El Salvador.

Quedó pendiente para la próxima reunión, el tema del folleto promocional de El Salvador.

7. Se acordó celebrar la próxima reunión de CODEXI el MARTES 15 de DICIEMBRE a las 8:30 A.M.

MEMORANDUM

De: Dr. Ricardo González Camacho  
Ministro de Comercio Exterior  
Su Despacho.

A: Sres.  
Don Ricardo J. López - Ministro de Hacienda  
Arq. Oscar Reyes - Vice Ministro de Planificación  
Lic. Mauricio Gallardo - Vice-presidente Banco Central de Reserva  
Lic. Marina de Castillo - Ministerio de Comercio Exterior  
Lic. Ernesto Altschul - USAID  
Lic. Ana de Guth - USAID

Empresarios: Dr. Abraham Rodríguez  
Lic. Rolando Duarte  
Ing. Guillermo Alfaro Castillo  
Ing. José Alberto Gómez Aguirreurreta  
Don Salvador Simán (FUSADES)  
Lic. Eduardo Núñez (FUSADES)  
Lic. Carlos Palacios (FUSADES)  
Lic. José Carlos Liévano (COEXPORT)

Asesores: Ing. Humberto Esteve  
Lic. Joaquín Pérez Rodríguez  
Lic. Carlos Torres

Asunto: Tareas a cumplir como resultado de la reunión de CODEXI celebrada en el MICE el 20 de octubre de 1987.

- I Comisión designada para revisar proyecto de instructivo que defina los mecanismos operativos de los "Certificados de Descuento Tributario (CDT)".

Coordinadora. Lic. Marina de Castillo - MICE  
Lic. Rogelio Escobar - Ministerio de Hacienda  
Lic. José Carlos Liévano - COEXPORT  
(Pendiente de designar BCR)

La "Comisión" deberá reunirse tan pronto la Lic. Marina de Castillo considere que tiene listo el borrador o anteproyecto, pero en cualquier caso no más tarde que la semana del 26 de octubre. La Lic. Castillo también quedó encargada de enviar copias del anteproyecto a FUSADES para que éste sea visto por la "Comisión de Legislación" de esa organización, la cual lo comentará. Se fijó como plazo la próxima reunión de CODEXI para que la "Comisión" presente una versión final del anteproyecto a los integrantes de CODEXI.

Durante la reunión se hicieron varios comentarios en relación a la legislación de Costa Rica y otros países que servirán para orientar los trabajos de la "Comisión-CDT".

- II En relación al tema de las Zonas Francas Privadas quedaron como tareas a realizar hasta la próxima reunión de CODEXI las siguientes:

-elaborar recomendaciones sobre el cánón de arrendamiento (en dólares, pagaderos en colones) para terrenos propiedad del Estado bajo administración del MICE, en San Bartolo. Esta tarea quedó asignada al Dr. Lombardo Morales del MICE.

-crear una "comisión" para completar la preparación de los "reglamentos" para la creación y operación de Zonas Francas. En relación a esta "comisión" se puntualizó que el Dr. Felipe Umaña, a petición del MICE, se encontraba estudiando el tema el cual iba a ser discutido luego por el MICE con el apoyo de FUSADES. El MICE se comprometió a presentar a CODEXI en próxima reunión los resultados de los trabajos que se estaban realizando. No se designó la "comisión" que del seno de CODEXI estudiaría el proyecto de reglamentos.

- se "adoptó" como estrategia para CODEXI impulsar nuevas zonas francas industriales a la vez que se continuaba el desarrollo de la zona industrial de San Bartolo. En relación a esta última tarea, el grupo de trabajo del MICE quedó integrado por los Sres. Alex Kravetz, Ing. Flores Hidalgo y el Arq. Tomás Umaña. El MICE se responsabilizó de preparar una solicitud para el financiamiento por parte de la USAID de hasta diez edificios modulares para arrendar a las empresas de exportación. No se establecieron metas calendario para finalizar esta tarea, aunque la misma se comenzaría de inmediato.
- se acordó discutir en próxima reunión, la utilización de fondos provenientes de la Línea Especial de la Industria para promover el desarrollo de nuevas zonas francas industriales.
- en relación a las "nuevas zonas francas industriales" se discutieron diversos aspectos y posibles áreas para su ubicación, decidiéndose que las zonas aledañas al aeropuerto internacional deberán ser consideradas en primer término. También se invitó al Ministerio de Planificación a que evaluara los "proyectos" de estudio de zonas industriales en Acajutla y Comalapa presentados en el pasado. El Arq. Reyes quedó encargado de examinar los documentos que obraren en poder del MIPLAN así como los estudios relativos al desarrollo de la zona de influencia del aeropuerto que pudieran existir en el Ministerio de Obras Públicas. Asimismo quedó encargado de llevar a la consideración de CODEXI, en su próxima reunión, una recomendación sobre responsabilidades para continuar con el estudio de la zona del aeropuerto a fines de crear una zona franca industrial en esa localización o en su proximidad.

### III Asuntos Varios

El Ministro de Comercio Exterior recomendó que la empresa que estudió y diseñó CENTREX debería realizar una evaluación de cómo se ha ejecutado este proyecto.

La Lic. Ana de Guth recomendó que se evaluara la inclusión de las aduanas y el Banco Central en la red informática del CENTREX.

El Arq. Oscar Reyes ofreció su asistencia para resolver casos específicos de solicitudes de visa por parte de inversionistas de USA.

El Lic. Joaquín Pérez Rodríguez ofreció su asistencia a FUSADES para estudiar el desarrollo de un folleto promocional de El Salvador, que recogiera los "logros" a la fecha. Por ejemplo la operación inmediata de recintos fiscales.

Aunque no se fijaron fechas para llevar a cabo estas tareas, el MICE comenzará de inmediato a coordinar acciones y asignar labores.

MEMORANDUM

**DE:** Arq. Oscar Reyes  
Viceministro de Planificación

**A:** Señores:  
Abraham Rodríguez  
Oscar R. Molgar  
Rogelio J. Tohar G.  
Mauricio A. Gallardo  
Carlos A. Palacios E.  
Felipe F. Umaña h.  
Eduardo Nuñez  
Salvador Simán  
José Carlos Liévano  
Pablo Bardi C.  
Ana de Guth

Ministerio de Hacienda  
Banco Central de Reserva  
FUSADES  
FUSADES  
FUSADES  
FUSADES  
COEXPORT  
VMVDU  
AID

**CONSULTORES:** Lic. Joaquín Pérez Rodríguez  
Lic. Carlos Torres

2792E/pg.4

- 3- La instalación industrial que se pretende realizar es, evidentemente, una adición final a una refinería azucarera. Aunque, de acuerdo a lo expresado en las comunicaciones de "Reserve Sugar Company, Inc.", pudiera perfectamente trabajar sin la refinería (empleando azúcar refinada como materia prima) en este caso específico estaría funcionando como un apéndice de la misma. Lo cual implica cualquier inversión en este proyecto, en realidad sea para una refinería de azúcar de caña, que puede en cualquier momento funcionar como tal, y prescindir de la parte de producción de dextrosa y levulosa.

Espero que estas ideas y sugerencias sean de tu interés y consideración.

Joaquín Perez Rodríguez

DOC2797E/sr

MEMORANDUM

**DE:** Arq. Oscar Reyes  
Viceministro de Planificación

**A:** Señores:  
Abraham Rodríguez  
Oscar R. Molgar  
Rogelio J. Tohar G.  
Mauricio A. Gallardo  
Carlos A. Palacios E.  
Felipe F. Umaña h.  
Eduardo Nuñez  
Salvador Simán  
José Carlos Liévano  
Pablo Bardi C.  
Ana de Guth

Ministerio de Hacienda  
Banco Central de Reserva  
FUSADES  
FUSADES  
FUSADES  
FUSADES  
COEXPORT  
VMVDU  
AID

**CONSULTORES:** Lic. Joaquín Pérez Rodríguez  
Lic. Carlos Torres

2792E/pg.4

## 1. TEMA "Informe Status Instructivo CDT"

Informó el representante del Ministerio de Hacienda, el Lic. Rogelio Tovar que, después de la última reunión de Codexi, celebrada el 20 de noviembre de 1987, tuvo lugar un cambio de impresiones entre el sector público y el privado. El punto de vista del sector privado fue expresado por el Dr. J.C. Liévano. Este planteó que se continuaban viendo ciertas deficiencias en el instructivo, especialmente en el área de la información requerida por el potencial beneficiario y con el límite, que impone la ley, en cuanto a que una empresa no puede recibir un beneficio mayor, que los impuestos que paga, por nacionalizar la materia prima.

Ante los comentarios sobre la posible retaliación del gobierno norteamericano contra subsidios disfrazados, si se reciben beneficios directos mayores a los impuestos pagados (subsidios), y la dificultad que implicaría la modificación de la ley, se concluyó que la manera más rápida y eficaz, para solventar momentáneamente esas inconsistencias, era elevarlo de inmediato, a los niveles oficiales requeridos, la aprobación del instructivo para que éste entrara en efecto a la mayor brevedad. Cualquier modificación de la ley o su reglamento se podrá hacer en el futuro sobre la marcha.

Los comentarios del sector privado al instructivo serán entregados por J.C. Liévano durante el mes de diciembre.

## 2. TEMA "Informe Sobre el Status del Proyecto de Ampliación de la Zona Franca de San Bartolo."

Ana de Guth presentó a los asistentes al Ing. Remo Bardi, Viceministro de Vivienda, el cual ha quedado encargado de la realización de esa obra.

El Ingeniero Bardi explicó que la licitación para el galpón de ARY ya se había publicado. En enero comenzará la fabricación de éste y un conjunto galpón (6,500 m<sup>2</sup> en total) en la zona de San Bartolo. El día 24 de enero se sacará a licitación el resto de los galpones hasta un total de 20,000 m<sup>2</sup>.

El Ingeniero Bardi considera que San Bartolo debe tener la primera prioridad, seguido por Comalapa, pero que esta última zona debe ser desarrollada por la empresa privada.

Ante los comentarios del Sr. Carlos Palacios sobre problemas de empresas que no encuentran espacio físico para instalarse, el Ing. Bardi quedó comprometido para resolver los inconvenientes.

Como parte de la información del Ing. Bardi, este expresó que en una primera etapa, la zona Franca de Comalapa, adjunta al aeropuerto, permitiría el establecimiento físico de 55 empresas.

El Licenciado Mauricio Gallardo, a nombre del Banco Central, informó que existe una línea especial de crédito, para la industria y agroindustria, que contempla como sujetos de créditos a los constructores y operadores de los parques industriales. Las condiciones de esos créditos son: 15 años de plazo, 4 años de gracia y 13% como tasa de interés. El convenio que ampliará los fondos, bajo esta línea de crédito, se firmará este mes.

El Ing. Bardi fue comisionado para analizar la ampliación de servicios, tales como electricidad, comunicaciones, agua, etc.; hacia la zona de Comalapa, y rendirá un informe en la próxima reunión.

3. TEMA "Informe Sobre el Reglamento de Zonas Francas."

El Dr. Felipe Umaña, después del análisis legal del reglamento, concluyó que el actual solamente es preciso en lo que atañe a las solicitudes para autorizar las operaciones de la Zona Franca pero considera que, mientras mayor sea la cantidad de restricciones que se impongan a través del reglamento, menos efectivo será en su aplicación. El Dr. Umaña indicó que el reglamento debe contemplar mecanismos para adquirir, con facilidad, las materias primas y para minimizar obstáculos, para ciertos procedimientos operativos, tales como la entrada y la salida del personal a las zonas. El consultor Carlos Torres ofreció enviar de nuevo el reglamento de Zonas Francas de Costa Rica. De allí se podrán tomar como referencia aquellos puntos que sean relevantes y convenientes y que ayuden a elaborar el reglamento a la brevedad posible.

4. TEMA "Informe Sobre los Procedimientos de Visas para los Inversionistas Potenciales."

El arquitecto Reyes manifestó las razones, políticas y de seguridad, que prevalecieron para imponer las restricciones, que en la actualidad existen, para el otorgamiento de visas. Se decidió que el Arquitecto Reyes fuese el vocero, ante los organismos pertinentes, a fin de que se derogue la medida de exigir visa, a los norteamericanos, para viajar al Salvador. También se sugirió que se deben estimular o crear de nuevo, el nombramiento de cónsules honorarios.

5. TEMA "Informe Sobre el Folleto Promocional Sobre El Salvador."

Carlos Palacios informó que para la próxima reunión estará el presupuesto y los bocetos del folleto.

6. TEMA "Puntos Varios."

Eduardo Nuñez expresó que las concesiones de acuicultura deben ser por un período superior a los 10 años y una extensión superior a las 50 Has. Para la próxima reunión deberá enviar un memorandum con ideas al respecto. También sugirió que se enviase una comunicación al Gral. Abdul Gutiérrez y al Ministro Ricardo Perdomo en la cual se explicará la incidencia en los costos de los fletes, de los precios nacionales del fuel oil para aviones. FUSADES enviará una tabla comparativa de costos en otros países Centroamericanos. El arquitecto Peyes quedó comprometido a realizar esta acción una vez recibida la información de FUSADES.

Como una manera de estimular la exportación y mantener informado al mundo exportador, tanto nacional como internacional, se decidió comunicar a la prensa aquellas decisiones que se tomen en el seno de CODEXI cuya relevancia así lo ameriten.

7. Se acordó celebrar la próxima reunión de CODEXI el martes 19 de enero de 1988, a las 9:30 a.m.

Anexos: Reglamento C.D.T.

Ley, Reglamento Zona Franca, Costa Rica.

DOC 2792E/sr

## V - Zonas Francas Industriales - San Bartolo

### Antecedentes

El interés por locales industriales-recintos fiscales, mostrado en meses recientes por inversionistas productores-exportadores requiere de una respuesta urgente para aprovechar esta singular oportunidad para crear nuevas fuentes de empleo en actividades netamente de exportación.

El parque industrial de San Bartolo es sin lugar a dudas la opción única viable a corto plazo para ubicar nuevos locales industriales provistos de infraestructura física y administrativa básica aunque deficiente. Durante los años críticos del conflicto bélico el uso industrial del parque sufrió menoscabo del cual ha venido recuperándose poco a poco. La conversión del aeropuerto de Ilopango a fines militares y el crecimiento poblacional de la región han creado una gran presión y congestión en los servicios de energía, agua, recogida de desperdicios, transporte y comunicaciones.

Es política del Gobierno Nacional estimular la creación de nuevos parques industriales para industrias de exportación, tanto por la empresa privada como por el propio Estado. La creación de estas "zonas francas industriales" sin embargo deberá ajustarse a planes resultado de estudios cuidadosos que tomen en consideración el impacto probable que los esfuerzos promocionales del país (sectores público y privado) logren en la atracción de inversiones, así como el impacto de la legislación que se contempla en este Proyecto relativa a las inversiones y a la operación de las "zonas francas industriales" públicas y privadas.

Hasta tanto estén en marcha los planes de desarrollo de otras zonas francas, el MICE deberá impulsar el desarrollo físico de San Bartolo y la capacidad de respuesta de sus administradores al interés y demanda presentes.

### Objetivos de la Actividad

- o Mejorar los servicios que presta el "parque" a los usuarios/arrendatarios.
- o Mejorar parcialmente la infraestructura de servicios, particularmente en el área de las comunicaciones.
- o Mejorar la capacidad técnica-administrativa de la unidad responsable.
- o Llevar a cabo estudios integrales que definan los términos para el desarrollo de San Bartolo así como de otros parques - zonas francas industriales.

## Justificación/Relación con la estrategia

La experiencia de otros países de la región, así como varios estudios llevados a cabo en relación a las posibilidades para el desarrollo de las exportaciones de El Salvador demuestran que en una primera etapa la opción que ofrece mejores oportunidades y que mayor impacto tiene en la creación de empleos es la industria de la maquila. Esta industria requiere a su vez para su desarrollo de una adecuada y económica infraestructura física y de servicios que le permita aprovechar la mano de obra salvadoreña de menor costo relativo sin penalizar por el costo de otros factores su competitividad internacional. Este Proyecto en su conjunto persigue por una parte promover las inversiones y las exportaciones adecuando el marco legal e institucional y a través de otras acciones específicas a la vez que procura mejorar la infraestructura física y de servicios al exportador.

## Componentes

Alexander Kravetz

## Presupuesto Programa y Calendario

Para contratar los servicios técnicos de corto y largo plazo, para contratar los servicios de dirección y administración de la actividad, para realizar los estudios específicos indicados y para capacitar al personal profesional de la unidad administrativa correspondiente del MICE se contempla el siguiente presupuesto por componente, para el cual se señala la persona/oficina responsable y el calendario para el uso de los fondos.

Doc. No. 0035e

Comentarios Sobre el Proyecto de Transformar una Refinería  
de Azúcar en una Planta para la Producción  
de Dextrosa y Levulosa.

Las características de la industria azucarera mundial ha permitido el establecimiento de refinerías de azúcar dentro o fuera de las áreas de producción azucarera. En estos casos, los factores determinantes han sido: eficiencia de la planta, costo del transporte de la materia prima y costos de producción, en ese orden. Una refinería de azúcar, en El Salvador, puede perfectamente ser competitiva si estos factores económicos se presentan favorablemente.

Aunque el consumo mundial de sacarosa (de caña o remolacha) ha aumentado constantemente, con algunos altibajos circunstanciales, también otros azúcares han entrado al mercado, ayudados por toda una compleja reflexión del consumidor que abarca desde la inconveniencia de la sacarosa para con la salud, hasta razones de tipo gremial dentro de las organizaciones de agricultores.

La sacarosa puede ser sujeta a un desdoblamiento químico y una inversión molecular, cuyo producto final es levulosa y dextrosa, azúcares estos no cristalizables y que, por tanto, pueden competir con otros edulcorantes que no son la sacarosa. Tal como se interpreta de las comunicaciones de "Reserve Sugar Company, Inc.", el proceso a emplear será posterior a la etapa de refinación, a fin de usar el azúcar blanca como materia prima para la obtención de la dextrosa y la levulosa.

Sugerencias:

- 1- Si las exportaciones de dextrosa hacia Estados Unidos disminuyen por la producción interna ver Sugar and Sweetener, Situation and Outlook Report, USIA, ERS, September 1987. y la levulosa es pechada con un 15% de impuesto ad valorem Tarif Schedules of the United States Annotated (1986) pag. 1-72, cuál sería la ventaja del proyecto?. Son los costos de producción tan bajos que permiten un recargo del 15% (como impuesto) sobre el 50% de la producción?. Se contemplan otros mercados?; si es así, podrían facilitar los números?
- 2- Aunque el proceso industrial aquí explicado es, en teoría relativamente sencillo, sería útil conocer ejemplos que en este momento sean exitosos. Aunque personalmente sólo conozco una planta similar, de origen italiano, que jamás llegó a funcionar en Venezuela, es probable que existan algunas plantas en funcionamiento y que esa experiencia pueda aportar datos muy importantes a este proyecto.

- 3- La instalación industrial que se pretende realizar es, evidentemente, una adición final a una refinería azucarera. Aunque, de acuerdo a lo expresado en las comunicaciones de "Reserve Sugar Company, Inc.", pudiera perfectamente trabajar sin la refinería (empleando azúcar refinada como materia prima) en este caso específico estaría funcionando como un apéndice de la misma. Lo cual implica cualquier inversión en este proyecto, en realidad sea para una refinería de azúcar de caña, que puede en cualquier momento funcionar como tal, y prescindir de la parte de producción de dextrosa y levulosa.

Espero que estas ideas y sugerencias sean de tu interés y consideración.

Joaquín Perez Rodríguez

DOC2797E/sr