

Departamento de Estudios
Económicos y Sociales

Aportaciones obligatorias para fondos de fomento productivo (*check-off*): ¿una alternativa viable para financiar el desarrollo sectorial?

Amy Angel

En tiempos con limitados recursos fiscales, es necesario buscar nuevas formas para financiar el desarrollo productivo y el fomento de la competitividad. Pero estos novedosos mecanismos siempre deben procurar la mayor eficiencia posible y también deben cumplir con las obligaciones internacionales del país.

En su *Informe sobre desarrollo humano El Salvador 2010*, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) propone un nuevo modelo de desarrollo para el país. Una de medidas principales sugeridas es la “Creación de un fondo de promoción de apuestas estratégicas” (p. 67). Se propone la creación del Programa de Fomento de Apuestas Estratégicas (PROFAES), el cual sería financiado por medio de aportaciones obligatorias o un gravamen, “por ejemplo, de un monto entre 1 y 5%”, sobre el valor de la producción nacional y de las importaciones de algún sector en particular. Los fondos generados financiarían proyectos de “inversión en tecnología, investigación, desarrollo de nuevos mercados, asistencia técnica, publicidad y desarrollo de marca”, y su destino sería definido por un consejo ejecutivo que incluye representantes del sector productivo y del gobierno.

El PNUD menciona que la propuesta no está limitada a sectores agropecuarios, sino también puede incluir otras industrias y el turismo. Incluso, en el turismo, en muchos países, es relativamente común encontrar un impuesto especial en los hoteles que financia la promoción de ese sector. Asimismo, estos PROFAES tienen un concepto semejante a otros programas conocidos como “check-off” en Estados

Unidos. El factor común en todos estos fondos es que es el sector que financia su propio desarrollo.

Esta opción para generar fondos con el potencial de promover la innovación y fomentar la competitividad es una posibilidad que merece mayor análisis. Este documento busca analizar este tipo de iniciativas para El Salvador y su consistencia con los compromisos internacionales del país, describir programas semejantes existentes en Estados Unidos y en El Salvador, discutir las implicaciones para la producción nacional y los consumidores bajo diferentes escenarios, y finalmente, discutir el tema de gobernanza de los potenciales programas.

Cumplimiento de los acuerdos internacionales

Entre los principios bases de los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (OMC), es el principio del “Trato Nacional”, es decir, que las mercancías importadas y las producidas en el país deben recibir el mismo trato, al menos una vez que hayan pasado la frontera¹. Este principio requiere que se otorgue a los productos de los demás países, el mismo trato que a los productos nacionales. Entonces, para cumplir con este principio de los acuerdos de la OMC, si las aportaciones a los

¹ “Los productos del territorio de toda parte contratante importados en el de cualquier otra parte contratante no estarán sujetos, directa ni indirectamente, a impuestos interiores u otras cargas interiores, de cualquier clase que sean, superiores a los aplicados, directa o indirectamente, a los productos nacionales similares.” Art. 3, No. 2 del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) de 1947.

PROFAES son obligatorias para las importaciones, deben ser requeridas igualmente a la producción nacional. Esta limitación no aplica a los impuestos en la frontera, como los aranceles de importación.

En el caso de El Salvador, existe otro eslabón de compromisos internacionales, los tratados de libre comercio. Estos acuerdos, como el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos de América y Centroamérica (CAFTA, por sus siglas en inglés), definen los niveles máximos de aranceles para los diferentes productos y su programa de desgravación, o su entrada libre de aranceles, según sea el caso. Entonces, si las aportaciones a un PROFAES obligatorio se cobran únicamente a las importaciones, como un arancel especial, no pueden superar los niveles máximos en los programas de desgravación de los respectivos tratados, según el país de origen del producto importado. Para los productos que entran bajo cuota arancelaria en un tratado o cuota de acceso mínimo de la OMC, no se puede aplicar ninguna sobretasa y deben entrar sin pagar aranceles. En CAFTA, por ejemplo, se especifica que los contingentes arancelarios deben entrar “libre de arancel”. Por ende, existen severas restricciones para la aplicación de un aporte obligatorio a un PROFAES si solo se tasan las importaciones.

Experiencia de los “check-off” en Estados Unidos

La idea de crear fondos PROFAES en El Salvador, se origina en programas semejantes en Estados Unidos, conocidos como “check-off”. La primera de estas aportaciones inició con los cítricos de Florida en 1935. Actualmente existen 17 en operación (Becker, 2007), y son tan comunes que se ha estimado que nueve de cada diez agricultores estadounidenses contribuyen a algún fondo u otro (Armbruster y Nichols, 1994).

Los “check-off” son fondos que se invierten para promover o apoyar a productos primarios o “commodities”, productos que generalmente no se reconocen por marca, como huevos, leche, carne de res, carne de cerdo, carne de cordero, miel, algodón, sandía, aguacate, hongos, maní, palomitas, soya y papa, entre otros. También existen algunos “check-off” en algunos estados, así como programas

semejantes en otros países, como Canadá y Australia.

Los “check-off” son tasas cuasifiscales, ya que lo captado se dirige directamente a un fondo administrado por y a beneficio de la industria o sector involucrado. Algunos ejemplos de tasas aplicadas:

- Leche US\$0.15/qq (equivalente a 0.8% actualmente)
- Cerdo 0.4% de valor en pie
- Sorgo 0.6% de valor de mercado
- Ganado bovino US\$1/cabeza (equivalente a 0.9% actualmente)
- Soya 0.5% de precio de mercado
- Huevos US\$0.10 por caja de 360 huevos
- Flores frescas y cortadas 0.5%

Las tasas en Estados Unidos generalmente se aplican a la producción nacional y a las importaciones; por ende, no violan el principio de “trato nacional” de la OMC. En estos casos, cuando existe un programa de promoción de consumo, no se puede especificar un origen del producto, otro respaldo al principio de “trato nacional”. Incluso, dos programas, de mango y de arándano, permiten la inclusión de productores extranjeros en su junta directiva. Los consejos administrativos o juntas directivas definen el uso de los fondos y su administración, y son conformados exclusivamente por miembros de la industria y/o productores.

La tasa se aplica al “primer agente” que compra o toma posesión del producto, por ejemplo, un intermediario o procesador. Si el agricultor vende el producto directamente al consumidor, el productor se considera el primer agente, y es el responsable de pagar la aportación. Para los productos importados, es el importador. Aunque el primer agente no sea el productor, se presume que él pase el costo a los productores por medio de una reducción en el precio pagado. Existen fuertes penalidades civiles por no cumplir con los pagos, hasta por US\$10,000.

En Estados Unidos, los “check-off” están regulados por la Ley de Promoción, Investigación e Información de Productos Primarios de Estados Unidos de 1996². La ley estipula que sus inversiones se concentran

² “Commodity Promotion, Research, and Information Act of 1996” (7 U.S.C. 7401 note) en inglés.

exclusivamente en bienes públicos³, los cuales benefician virtualmente a todos los participantes del sector, en promoción genérica del consumo, investigación e información⁴. Adicionalmente, el programa para el algodón incluye componentes para fomentar la conservación ambiental.

¿Por qué tanto énfasis en la promoción genérica? Porque para los productores de un producto básico, es difícil convencer a los consumidores de escoger una papa en particular, o el maíz de un agricultor versus otro. Pero con la promoción genérica, se supone que la demanda total para el producto se expande. Por otro lado, para un *commodity* que generalmente no se reconozca por su marca, la promoción individual por parte de una empresa proporciona pocos beneficios directos, mientras que otras empresas pueden incrementar sus ventas aunque no hayan colaborado con la campaña. En la jerga económica, estas empresas se llaman “free riders”.

Se percibe que los “check-off” generan beneficios para los sectores incluidos porque proporcionan fondos importantes para la promoción genérica del consumo; sus fondos son relativamente estables en el tiempo (comparado con otros programas gubernamentales); por su obligatoriedad, logran superar el problema de los “free riders” y apoyan una variedad de proyectos de investigación en beneficio del sector (USEFC, 2008).

Se ha mostrado que estos fondos generalmente son una buena inversión. Por ejemplo, por cada dólar en “check-off” en carne de cerdo, el sector se benefició en US\$15.49 (Wohlgenant, *et al*, 2008), y por cada dólar en el “check-off” de carne de res, se obtuvo un retorno de US\$5.55. Para programas de promoción genérica de consumo, varios estudios demuestran retornos de entre 4 y 6 por 1 (Ward, 2006).

El Secretario de Agricultura puede formar un programa “check-off” a solicitud de un grupo de productores, y puede exigir una votación de los productores para respaldar la iniciativa. Luego, si no se hizo una votación inicial, después de tres años de existencia del programa, se realiza un referéndum

³ Definido por Samuelson (1954) como un bien (o servicio) de que todos gozan en común en el sentido que el consumo individual del bien no reduce el consumo de otro individuo de ese bien. Es decir, un bien o servicio que tiene dos características: no existe rivalidad en el consumo, y no se puede excluir a nadie del consumo de ellos.

⁴ Aunque no están incluidos en la ley estadounidense, los bienes públicos también pueden incluir programas de sanidad, inocuidad y asistencia técnica.

entre los productores para su continuación. Después, se repite la votación cada siete años.

La legislación estadounidense permite exenciones *de minimis*, donde productores de menor escala no están obligados a participar. Esta exención puede facilitar la administración y la vigilancia de cumplimiento; pero reconoce que existen algunos “free riders”. En el caso de El Salvador, sin embargo, podría convertir la medida en una barrera encubierta al comercio, ya que en muchos sectores, virtualmente todos los productores son de menor escala, y si ellos no tienen que pagar, solamente pagarían las importaciones.

Experiencias previas en El Salvador

Existen varias experiencias previas en actividades de promoción de consumo de productos básicos, por ejemplo, la carne de cerdo⁵, el arroz⁶ y lácteos nacionales⁷. En el caso de la carne de cerdo y de los lácteos, fueron campañas con mucho potencial pero sin suficiente inversión en el tiempo para permitir su penetración entre los consumidores, sin continuidad ni nuevos enfoques publicitarios.

Otros ejemplos de fondos semejantes a un PROFAES se encuentran en el sector del café. Creada en 1990, la Fundación Salvadoreña para Investigaciones del Café (PROCAFÉ) realiza investigación y transferencia de tecnología para el cultivo y procesamiento del grano. Su financiamiento proviene principalmente por la aportación de US\$0.50 por cada quintal de café oro exportado. Es gobernado por una junta directiva compuesta por productores de café.

Luego, el Consejo Salvadoreño del Café (CSC) es una entidad autónoma del gobierno pero también financiado por una tasa de US\$0.35/qq en las exportaciones de café. Sus actividades incluyen el control de calidad y el registro de las exportaciones del grano, la promoción del café salvadoreño en el mercado internacional y, especialmente, el fomento de los cafés especiales. Es gobernado

⁵ “Carne fresca de granja salvadoreña” y luego “Carne de cerdo: una alternativa sana y deliciosa”, una campaña financiada por la Asociación de Porcinocultores de El Salvador.

⁶ Una campaña con varios eslogan, financiada por la Asociación Salvadoreña de Beneficiadores de Arroz y por *U.S. Rice Producers*, quienes producen la mayor parte del arroz granza que se procesa en el país.

⁷ “Consuma lácteos puros y salvadoreños”, financiado por el Gobierno de El Salvador.

por un directorio conformado por representantes del gobierno, productores, beneficiadores y exportadores de café.

En El Salvador, existe otra figura parecida a la propuesta de PROFAES, con una experiencia muy ilustrativa para cualquier futura implementación. A finales de 2004, después de un proceso consultivo con los sectores productores y procesadores involucrados, se llegó al consenso para la creación de un Fondo de Competitividad y Reconversión del Sector Agropecuario y Agroindustrial (FOCAGRO) para cinco subsectores: maíz blanco, sorgo, leche, carne de cerdo y arroz (Hernández, 2005).

Las aportaciones para los FOCAGRO provienen de los importadores de maíz blanco, maíz amarillo, queso cheddar en bloques, carne de cerdo y arroz granza, todos bajo contingente; no se incluye una aportación por parte de los productores nacionales. Las aportaciones a los fondos son voluntarios, pero se menciona la posibilidad de excluir a las empresas no participantes de la asignación de contingente. Se describen como fondos para el fomento y desarrollo de la competitividad de cada subsector, con un principio de voluntariedad y un compromiso de reconversión productiva, enfatizando que “La inversión debe coadyuvar a la competitividad y sostenibilidad de la cadena”.

Cada fondo cuenta con un consejo ejecutivo, con representantes de las organizaciones de productores y de las industrias que aportan. La identificación, evaluación y priorización de proyectos a ejecutarse en cada FOCAGRO, es responsabilidad de cada subsector. El MAG participa en el Consejo Ejecutivo “en calidad de observador y orientador de las inversiones”, pero no tiene voto.

Otro tema importante en las aportaciones es cuánto se paga en cada sector. Son tasas variables según el subsector, e incluso, la mayoría se han reducido en el tiempo. Las tasas de administración aplicadas por la Cámara Agropecuaria y Agroindustrial de El Salvador (CAMAGRO) tampoco son uniformes. Al convertir las aportaciones en sus equivalentes porcentuales, algunas de las tasas son relativamente altas, superiores al 2%, por ejemplo en queso cheddar, llega casi al 3%, mientras otras son menores, como maíz amarillo y arroz granza, inferiores a 0.5%.

Entre 2005 y 2009, se realizaron aportaciones de US\$5.73 millones a los FOCAGRO, con el de sorgo

recibiendo el 51% del total. Las líneas estratégicas elegibles para usar los recursos de los fondos son infraestructura productiva, innovación tecnológica, intercambio de semilla mejorada, promoción de consumo, fomento a la asociatividad, fomento a la calidad e inocuidad, capital semilla para nuevas cadenas, y complemento de proyectos públicos o privados. Los reglamentos operativos contemplan un proceso detallado para solicitudes y ejecución de proyectos, con criterios específicos para calificarlos para su financiamiento, incluyendo el número de beneficiarios, impacto en la competitividad, capacidad de retorno de los recursos financieros.

Sin embargo, los proyectos financiados hasta la fecha se concentran en “préstamos a las asociaciones de productores” para proporcionarles liquidez para la compra de granos, mientras se espera su pago por parte de los industriales; el pago de “promotores”, es decir, personal de las asociaciones de productores; y en la compra de semilla e insumos agrícolas para distribuir entre los miembros de las organizaciones. Incluso, las asociaciones han gestionado el uso de estos fondos para la compra de vehículos para las organizaciones. Los FOCAGRO funcionan como una especie de “caja chica” para las organizaciones de productores de granos; casi no hay proyectos para productividad o reconversión de largo plazo. Entonces, no hay cumplimiento del espíritu del reglamento operativo en cuanto al uso de los fondos. Por otro lado, no se respetan los procedimientos de aprobación de proyectos en los reglamentos operativos, y la forma de asignar los fondos usualmente no cuenta con evaluaciones técnicas adecuadas. Más bien corresponde a un sistema de cabildeo político adentro de los consejos ejecutivos. Una importante excepción son las actividades de promoción de consumo, especialmente en la carne fresca de cerdo, donde al aumentar la demanda, se beneficia a todos los productores y carniceros con mayores ventas.

Tomando en cuenta el uso de los FOCAGRO hasta la fecha, y tal vez con la excepción del fondo de carne de cerdo, es dudable que los FOCAGRO hayan generado un impacto notable en la demanda, competitividad o reconversión de estos subsectores. Al preferir las inversiones en bienes privados en lugar de bienes públicos, se limitan los beneficios al corto plazo. Son lecciones importantes, si se llega a implementar algún fondo PROFAES en el país.

Efectos potenciales en el mercado nacional

Para evaluar los efectos potenciales en el mercado nacional de la aplicación de una aportación obligatoria a un fondo PROFAES, se puede utilizar una ilustración estándar de un mercado, con su oferta y demanda nacional (gráfica 1), suponiendo que es un producto sin importaciones. Suponiendo una tasa específica⁸ aplicada a la producción nacional, en efecto la curva de oferta se reduce, ya que el costo marginal se incrementa como con cualquier impuesto, por ejemplo de O a O^* .

Sin embargo, es necesario calificar este resultado. Para efectos ilustrativos en la gráfica, la tasa específica es relativamente grande, pero si la tasa es pequeña, el efecto en la oferta es pequeño. Luego, el impacto en el precio y cantidad demandada depende de la elasticidad de la demanda; para muchos productos primarios, y en los cuales se tienden a usar más este tipo de medida, la demanda es inelástica, lo cual significa que la cantidad demandada se reduce menos en términos porcentuales que el aumento en el precio. Por ejemplo, en el frijol o el maíz, que son productos básicos, a pesar del aumento significativo en su precio en el último año, el consumo no se ha reducido en la misma proporción. Entonces, un tasa especial podría tener un efecto relativamente menor

⁸ Una tasa *ad valorem* tendría un efecto ligeramente diferente, y es más común encontrar tasas *ad valorem* en los fondos "check-off" en lugar de tasas específicas; sin embargo, para efectos ilustrativos, se utiliza una tasa específica.

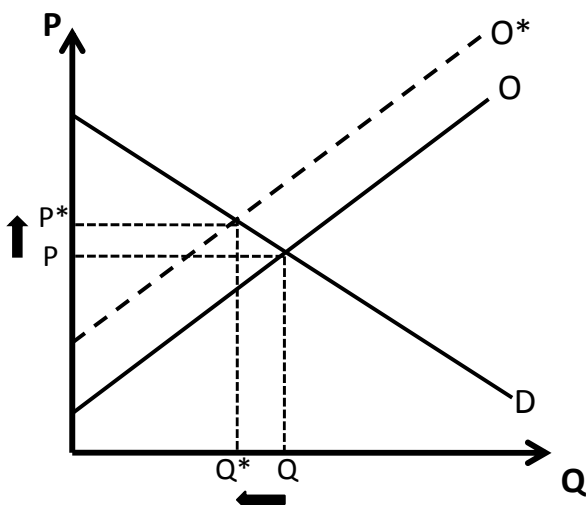
en el consumo. Al mismo tiempo, se supone que los fondos aportados apoyan a la productividad o competitividad del sector, o fomentan la demanda nacional, lo cual eventualmente llevaría al mercado a mejores resultados aún para el sector.

Luego, es importante evaluar los efectos en un mercado donde la producción nacional es complementada por importaciones (gráfica 2). Como El Salvador es una economía pequeña, podemos suponer que es un tomador de precios del mercado mundial. Por ende, la oferta extranjera se presenta en el país con un precio fijo (O_T). El volumen total consumido en el mercado es Q_T , con la producción nacional aportando Q_N y las importaciones, la cantidad restante. Al aplicar una tasa específica a la producción nacional y a las importaciones, ambas curvas de demanda se reducen (O^* y O_T^*), lo cual resulta en un precio mayor (P a P^*) y una reducción en la cantidad total consumida (Q_T a Q_T^*). Pero esa reducción es absorbida completamente por las importaciones, ya que la producción nacional se mantiene en Q_N .

Finalmente, se deben analizar los efectos de una tasa que en efecto se aplica solamente a las importaciones (gráfica 3), ya que la informalidad del sector productivo nacional no permite el cobro eficiente de un aporte a un fondo PROFAES. El efecto en la oferta externa es la misma que en el caso anterior (O_T a O_T^*), pero la oferta nacional (O) se mantiene. El precio del mercado siempre incrementa (P a P^*),

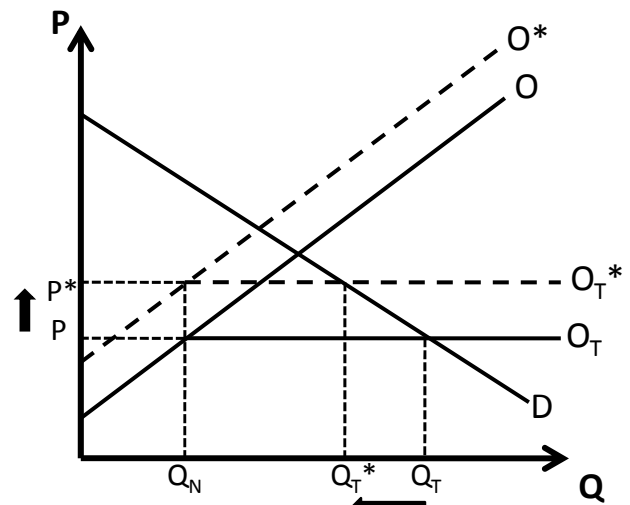
Gráfica 1

Efecto de un "check-off" en un mercado sin importaciones

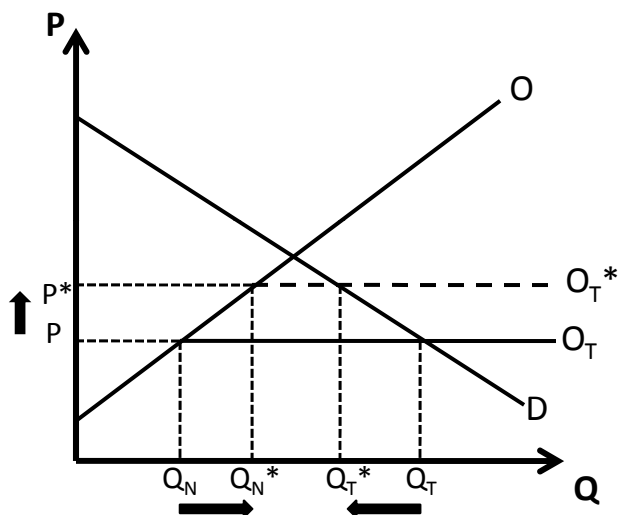


Gráfica 2

Efecto de un "check-off" en un mercado con importaciones



Gráfica 3
Efecto de un "check-off" aplicado solamente a importaciones



y el volumen total en el mercado se reduce (Q_T a Q_T^*), pero el impacto en la producción nacional y en las importaciones es diferente. En esta oportunidad, el sector nacional logra incrementar su volumen ofrecido (Q_N a Q_N^*) y, por ende, las importaciones, la diferencia entre la cantidad total y la nacional, se reducen aún más en comparación con el caso anterior. El efecto es igual a un arancel de importación.

Considerando este último caso, es importante la sinceridad cuando se discute la aplicabilidad de alguna tasa PROFAES a la producción nacional, y no caer en la tentación de solamente hacer un guiño al cumplimiento del principio de trato nacional. Sin embargo, con frecuencia, las discusiones toman ese tono; incluso, la propuesta de PROFAES en el informe de PNUD señala que "poseer un coeficiente de importación elevado puede ser una oportunidad extraordinaria para obtener recursos que contribuyan a mejorar la competitividad..." Aplicar una tasa obligatoria solamente a las importaciones de un bien sin una intención definitiva a su aplicación a la producción nacional, viola el principio de trato nacional de la OMC y también genera un incumplimiento de los acuerdos comerciales de la integración centroamericana y tratados bilaterales.

Recomendaciones

¿Para cuáles sectores se debe crear un fondo PROFAES? No existen criterios definitivos sobre cuales sectores se pueden beneficiar de un fondo, pero en cuanto a la promoción genérica, es aún más beneficioso en sectores donde la identificación de marca es de menor importancia. Siempre se debe considerar la facilidad con que se pueden recaudar los fondos, lo cual es mayor en sectores donde una buena proporción de los productos pasan por algún eslabón formal, por ejemplo, de procesamiento en los casos del arroz, la caña de azúcar o el café. Luego, es importante tener un proceso amplio para definir los intereses de los mismos beneficiarios potenciales en crear un fondo, por medio de votación en los sectores más organizados, sino por medio de discusiones con representantes legítimos del sector.

¿Cuánto debe ser la tasa? Al considerar la implementación de un fondo PROFAES, con frecuencia la primera pregunta es cuánto debe ser la tasa. Pero, en realidad, lo más importante es, primero, definir las actividades que se quieren financiar y su costo, para luego definir la tasa a aplicar. Es difícil decir con anticipación cuánto es una tasa apropiada, pero se puede tomar como guía la experiencia en Estados Unidos, donde las tasas no superan el 1%. Aunque es un mercado más grande que el salvadoreño, las inversiones en publicidad tienen que ser igualmente grandes. Tasas obligatorias superiores al 1%, y en sectores donde la aplicabilidad a la producción nacional es complicada, generan dudas si realmente son medidas encubiertas de protección.

¿Cuáles actividades se deben financiar? La experiencia de los FOCAGRO demuestra que en un PROFAES sería necesario eliminar los espacios para usos populistas de beneficio de corto plazo. Se debe propiciar un uso de los fondos con una visión de largo plazo, para promover la productividad, competitividad y diversificación de cada sector. Este propósito se logra al concentrar las inversiones en bienes públicos (promoción de consumo, investigación, extensión e información), e infraestructura para mejorar la competitividad y/o productividad de

los productores, o su acceso a la comercialización directa a la industria, como centros de acopio, seleccionadoras y limpiadoras. Para la entrega de estos bienes, es conveniente implementar un sistema de coinversiones, para que las organizaciones de productores aporten para la compra y se genera una mayor concientización para su buen uso. Se puede incluir una línea de fondos para apoyar a las organizaciones a formular proyectos que alcanzan estos objetivos.

Se podría utilizar parte de los fondos para realizar investigaciones por parte de instituciones públicas y privadas que presenten propuestas para proyectos a beneficio del sector; estas instituciones pueden incluir universidades, el Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria y Forestal, la Escuela Nacional de Agricultura, entre otros.

Luego, para sectores que eventualmente enfrentarán un mercado abierto por el CAFTA u otro acuerdo comercial, y que actualmente tienen dificultades en su competitividad, es importante evaluar la inclusión de proyectos para promover la diversificación de la producción hacia actividades con mayor potencial competitiva.

¿Cómo se deben administrar? Como cualquier fondo que pasa por el sector público, los de PROFAES deben estar sujetos a un alto grado de transparencia y rendición de cuentas. Debe existir una estricta administración financiera, con auditorías anuales. Sus consejos ejecutivos deben ser representativos de los diferentes segmentos de los productores, pero con una rotación frecuente de sus miembros para evitar un sentido de apropiación. Es sumamente importante que se respeten los procedimientos que exigen los reglamentos operativos de cada fondo, y se deben realizar evaluaciones rigurosas de cada inversión propuesta en términos de su costo/beneficio. En términos de quien debe realizar la administración financiera del fondo, si alguna organización del sector tiene la capacidad para realizar esta tarea, se puede considerar esa opción; sino, se debe considerar el uso de una organización de segundo nivel, como una cámara de productores o industrias, que puede cobrar una tasa razonable para sus costos administrativos.

Referencias

- Armbruster, Walter J., y John P. Nichols. 1994. "Commodity Promotion Policy", en *1995 Farm Bill Policy Options and Consequences*. Texas A&M University, College Station, Texas, octubre.
- Becker, Geoffrey S. 2007. "Federal Farm Promotion ("Check-off") Programs", Congressional Research Service Report for Congress, Washington, D.C., 17 abril.
- Hernández, Ever A. 2005. "FOCAGRO: Fondo de contribuciones para la competitividad y reconversión del sector agropecuario y agroindustrial de El Salvador", *CAMAGRO. com Visión Agroempresarial PML*. San Salvador, abril-junio, pp. 6-9.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). 2010. *Informe sobre desarrollo humano El Salvador 2010: de la pobreza y el consumismo al bienestar de la gente*. San Salvador.
- Samuelson, Paul. 1954. "The Pure Theory of Public Expenditure", *Review of Economics and Statistics*, 36 (4): 387-389.
- U.S. Endowment for Forestry and Communities (USEFC). 2008. *Commodity "Check-off": The Potential for North American Softwood Lumber*. Greenville, Carolina del Sur.
- Ward, Ronald W. 2006. "Commodity Checkoff Programs and Generic Advertising", *Choices*, 20 trimestre, pp. 55-60.
- Wohlgenant, Michael, Chen Zhen, Nick Piggott y Robert Beach. 2008. "Returns to Pork Producers from Marketing and Production Research", Reunión anual del NEC-63 Research Committee on Commodity Promotion, Carolina del Sur, marzo.

Publicaciones anteriores

Análisis económico 1

Impacto del incremento del desempleo en Estados Unidos sobre las remesas familiares en El Salvador

Análisis económico 2

Escenarios fiscales 2007-2011

Análisis económico 3

Tarifas residenciales de agua potable en El Salvador

Análisis económico 4

La política de integración económica regional y su funcionamiento

Análisis económico 5

Sistema financiero: una mirada a las instituciones de regulación y supervisión

Análisis económico 6

Agua, crecimiento económico y bienestar

Análisis económico 7

Tendencias y lecciones en el mercado de frijol

Análisis económico 8

Provisión del servicio de agua potable en El Salvador

Análisis económico 9

Evolución del índice de tipo de cambio efectivo real en El Salvador

Misión de FUSADES:

Ser un centro de pensamiento e investigación de alta credibilidad, que promueva el progreso económico y social de los salvadoreños, mediante el desarrollo sostenible, bajo un sistema democrático y de libertades individuales.