

SECRETARÍA DE INTEGRACION ECONOMICA CENTROAMERICANA (SIECA)

ANALISIS DEL APROVECHAMIENTO DEL CAFTA-DR EN CENTROAMERICA

Elaborado por: Carlos Roberto Pérez Gaitán

07/10/2013



ÍNDICE

	P.
PRESENTACIÓN	I
INTRODUCCIÓN	1
I El comercio de los países centroamericanos con los Estados Unidos de América en el período 2000-2012	4
II Evaluación del comercio de los países centroamericanos en el período 2000-2012	7
A. EL SALVADOR	7
i) Comercio con los Estados Unidos sin incluir maquila	7
ii) Comercio con los Estados Unidos incluyendo maquila	9
1. Principales productos	12
2. Importaciones	12
3. Exportaciones	14
iii) Comercio total sin incluir maquila	17
iv) Comercio total incluyendo maquila	19
1. Exportaciones	19
2. Importaciones	20
v) Comercio con Centroamérica	22
B. GUATEMALA	25
i) Comercio con los Estados Unidos sin incluir maquila	25
ii) Comercio con los Estados Unidos incluyendo maquila	27
1. Exportaciones	27
2. Importaciones	28
3. Principales productos	29
3.1 Importaciones	29
3.2 Exportaciones	31
iii) Comercio total sin incluir maquila	33
iv) Comercio total incluyendo maquila	34
1. Exportaciones	34
2. Importaciones	36
v) Comercio con Centroamérica	37
1. Importaciones	37
2. Exportaciones	39
C. COSTA RICA	42
i) Comercio con los Estados Unidos sin incluir maquila	42
ii) Comercio con los Estados Unidos incluyendo maquila	44
1. Principales productos	45
1.1 Importaciones	45
1.2 Exportaciones	47
iii) Comercio total sin incluir maquila	49
iv) Comercio total incluyendo maquila	51
v) Comercio con Centroamérica	52
1. Importaciones	52
2. Exportaciones	53
D. HONDURAS	55
i) Comercio con los Estados Unidos	55
1. Principales productos	57
1.1 Importaciones	57
1.2 Exportaciones	59
ii) Comercio total sin incluir maquila	60
iii) Comercio total incluyendo maquila	62
1. Exportaciones	62
2. Importaciones	63

ÍNDICE

	P.
iv) Comercio con Centroamérica	65
1. Importaciones	65
2. Exportaciones	66
E. NICARAGUA	68
i) Comercio con los Estados Unidos sin incluir maquila	68
ii) Comercio con los Estados Unidos incluyendo maquila	70
1. Principales productos	70
1.1 Importaciones	70
1.2 Exportaciones	72
iii) Comercio total sin incluir maquila	74
iv) Comercio total incluyendo maquila	76
1. Exportaciones	76
2. Importaciones	77
v) Comercio con Centroamérica	78
1. Importaciones	78
2. Exportaciones	80
F. GRAFICAS DE LA TENDENCIA DEL COMERCIO DE LOS PAISES CENTROAMERICANOS CON LOS ESTADOS UNIDOS	82
III Aspectos relevantes de las Entrevistas con funcionarios de Gobierno y representantes del Sector Privado	86
A. GUATEMALA	86
a) Funcionarios de Gobierno	86
b) Representantes del Sector Privado	88
B. EL SALVADOR	91
a) Funcionarios de Gobierno	91
b) Representantes del Sector Privado	93
C. COSTA RICA	97
a) Funcionarios de Gobierno	97
b) Representantes del Sector Privado	98
D. NICARAGUA	102
a) Funcionarios de Gobierno	102
b) Representantes del Sector Privado	103
E. HONDURAS	108
a) Funcionarios de Gobierno	108
b) Representantes del Sector Privado	109
OBSTÁCULOS Y LIMITACIONES PARA EL APROVECHAMIENTO DEL CAFTA-DR	112
CONCLUSIONES Y CONSIDERACIONES FINALES	115
CONCLUSIONES	115
CONSIDERACIONES FINALES	118
ANEXO 1: Países Centroamericanos: 25 Principales Productos de Importación y Exportación. Años 2000-2012	120
ANEXO 2: Guías para entrevistas sobre el CAFTA-DR	121

ÍNDICE DE CUADROS

No. y Título del Cuadro	P.
Cuadro No. 1	
El Salvador: Importaciones de los Estados Unidos Productos que aparecen en el listado de los 25 principales. Años 2000-2012	12
Cuadro No. 2	
El Salvador: Importaciones de los Estados Unidos Productos que se incorporan al listado de los 25 principales. Años 2004-2012	13
Cuadro No. 3	
El Salvador: Importaciones de los Estados Unidos Productos que desaparecen del listado de los 25 principales. Años 2000-2006	14
Cuadro No. 4	
El Salvador: Exportaciones a los Estados Unidos Productos que aparecen en el listado de los 25 principales. Años 2000- 2012	14
Cuadro No. 5	
El Salvador: Exportaciones a los Estados Unidos Productos que se incorporan al listado de los 25 principales. Años 2005-2012	15
Cuadro No. 6	
El Salvador: Exportaciones a los Estados Unidos Productos que desaparecen del listado de los 25 principales. Años 2000-2007	16
Cuadro No. 7	
Guatemala: Importaciones de los Estados Unidos Productos que aparecen en el listado de los 25 principales. Años 2000-2012	29
Cuadro No. 8	
Guatemala: Importaciones de los Estados Unidos Productos que se incorporan al listado de los 25 principales. Años 2003-2012	30
Cuadro No. 9	
Guatemala: Importaciones de los Estados Unidos Productos que desaparecen del listado de los 25 principales. Años 2000-2007	31
Cuadro No. 10	
Guatemala: Exportaciones a los Estados Unidos Productos que aparecen en el listado de los 25 principales. Años 2000-2012	31
Cuadro No. 11	
Guatemala: Exportaciones a los Estados Unidos Productos que se incorporan al listado de los 25 principales. Años 2006-2012	32
Cuadro No. 12	
Guatemala: Exportaciones a los Estados Unidos Productos que desaparecen del listado de los 25 principales. Años 2000-2011	33
Cuadro No. 13	
Costa Rica: Importaciones de los Estados Unidos Productos que aparecen en el listado de los 25 principales. Años 2000-2012	45
Cuadro No. 14	
Costa Rica: Importaciones de los Estados Unidos Productos que se incorporan al listado de los 25 principales. Años 2000-2012	46
Cuadro No. 15	
Costa Rica: Importaciones de los Estados Unidos Productos que desaparecen del listado de los 25 principales. Años 2000-2012	47
Cuadro No. 16	
Costa Rica: Exportaciones a los Estados Unidos Productos que aparecen en el listado de los 25 principales. Años 2000-2012	47
Cuadro No. 17	
Costa Rica: Exportaciones a los Estados Unidos Productos que se incorporan al listado de los 25 principales. Años 2003-2012	48
Cuadro No. 18	
Costa Rica: Exportaciones a los Estados Unidos Productos que desaparecen del listado de los 25 principales. Años 2000-2007	49

No. y Título del Cuadro	P.
Cuadro No. 19	
Honduras: Importaciones de los Estados Unidos	57
Productos que aparecen en el listado de los 25 principales. Años 2000-2012	57
Cuadro No. 20	
Honduras: Importaciones de los Estados Unidos	58
Productos que se incorporan al listado de los 25 principales. Años 2003-2012	58
Cuadro No. 21	
Honduras: Importaciones de los Estados Unidos	59
Productos que desaparecen del listado de los 25 principales. Años 2000-2006	59
Cuadro No. 22	
Honduras: Exportaciones a los Estados Unidos	59
Productos que aparecen en el listado de los 25 principales. Años 2000-2012	59
Cuadro No. 23	
Honduras: Exportaciones a los Estados Unidos	60
Productos que se incorporan al listado de los 25 principales. Años 2005-2012	60
Cuadro No. 24	
Honduras: Exportaciones a los Estados Unidos	60
Productos que desaparecen del listado de los 25 principales. Años 2000-2010	60
Cuadro No. 25	
Nicaragua: Importaciones de los Estados Unidos	71
Productos que aparecen en el listado de los 25 principales. Años 2000-2012	71
Cuadro No. 26	
Nicaragua: Importaciones de los Estados Unidos	72
Productos que se incorporan al listado de los 25 principales. Años 2000-2012	72
Cuadro No. 27	
Nicaragua: Importaciones de los Estados Unidos	73
Productos que desaparecen del listado de los 25 principales. Años 2000-2009	73
Cuadro No. 28	
Nicaragua: Exportaciones a los Estados Unidos	73
Productos que aparecen en el listado de los 25 principales. Años 2000-2012	73
Cuadro No. 29	
Nicaragua: Exportaciones a los Estados Unidos	74
Productos que se incorporan al listado de los 25 principales. Años 2002-2012	74
Cuadro No. 30	
Nicaragua: Exportaciones a los Estados Unidos	75
Productos que desaparecen del listado de los 25 principales. Años 2000-2008	75

ÍNDICE DE GRÁFICAS

No. y Título de la Gráfica	P.
Gráfica No. 1	
El Salvador: Comercio con los Estados Unidos. Años 2000-2012. No incluye maquila	9
Gráfica No. 2	
El Salvador: Importaciones de los Estados Unidos. Años 2000-2012. Incluye maquila	11
Gráfica No. 3	
El Salvador: Exportaciones a Estados Unidos. Años 2000-20012. Incluye maquila	11
Gráfica No. 4	
El Salvador: Comercio Total. Años 2000-2012. No incluye maquila	18
Gráfica No. 5	
El Salvador: Exportaciones Totales. Años 2000-2012. Incluye maquila	20
Gráfica No. 6	
El Salvador: Importaciones Totales. Años 2000-2012. Incluye maquila	21
Gráfica No. 7	
El Salvador: Exportaciones a Centroamérica. Años 2000-2012	23

No. y Título de la Gráfica	P.
Gráfica No. 8 El Salvador: Importaciones de Centroamérica. Años 2000-2012	24
Gráfica No. 9 Guatemala: Comercio con los Estados Unidos. Años 2000-2012. No incluye maquila	26
Gráfica No. 10 Guatemala: Exportaciones a Estados Unidos. Años 2000-2012. Incluye maquila a partir del 2002	28
Gráfica No. 11 Guatemala: Importaciones de los Estados Unidos. Años 2000-2012. Incluye maquila a partir del 2002	29
Gráfica No. 12 Guatemala: Comercio Total. Años 2000-2012. No incluye maquila	34
Gráfica No. 13 Guatemala: Exportaciones Totales. Años 2000-2012. Incluye maquila a partir del 2002	36
Gráfica No. 14 Guatemala: Importaciones Totales. Años 2000-2012. Incluye maquila a partir del 2002	37
Gráfica No. 15 Guatemala: Importaciones de Centroamérica. Años 2002-2012	39
Gráfica No. 16 Guatemala: Exportaciones a Centroamérica. Años 2002-2012	41
Gráfica No. 17 Costa Rica: Comercio con los Estados Unidos. Años 2000-2012. No incluye maquila	43
Gráfica No. 18 Costa Rica: Comercio Total. Años 2000-2012. No incluye maquila	51
Gráfica No. 19 Honduras: Comercio con los Estados Unidos. Años 2000-2012. No incluye maquila	57
Gráfica No. 20 Honduras: Comercio Total. Años 2000-2012. No incluye maquila	62
Gráfica No. 21 Honduras: Exportaciones Totales. Años 2000-2012. 2007- 2011 (incluye maquila)	63
Gráfica No. 22 Honduras: Importaciones Totales. Años 2000-2012. 2007-2011 (incluye maquila.)	65
Gráfica No. 23 Honduras: Importaciones de Centroamérica. Años 2000-2012	66
Gráfica No. 24 Honduras: Exportaciones a Centroamérica. Años 2000-2012	68
Gráfica No. 25 Nicaragua: Comercio con los Estados Unidos. Años 2000-2012	70
Gráfica No. 26 Nicaragua: Comercio Total. Años 2000-2012. No incluye maquila	77
Gráfica No. 27 Nicaragua: Exportaciones Totales. Años 2000-2012. Incluye maquila del 2007 al 2011	78
Gráfica No. 28 Nicaragua: Importaciones Totales. Años 2000-2012. Incluye maquila del 2007 al 2011	79
Gráfica No. 29 Nicaragua: Importaciones de Centroamérica. Años 2000-2012	81
Gráfica No. 30 Nicaragua: Exportaciones a Centroamérica. Años 2000-2012	82

No. y Título de la Gráfica	P.
Grafica No. 31	
El Salvador: Tendencia del comercio con los Estados Unidos. Años 2000-2012	84
Grafica No. 32	
Guatemala: Tendencia del comercio con los Estados Unidos. Años 2000-2012	84
Grafica No. 33	
Costa Rica: Tendencia del comercio con los Estados Unidos. Años 2000-2012	85
Grafica No. 34	
Honduras: Tendencia del comercio con los Estados Unidos. Años 2000-2012	85
Grafica No. 35	
Nicaragua: Tendencia del comercio con los Estados Unidos. Años 2000-2012	86

ÍNDICE DE TABLAS

No. y Título de la Tabla	P.
Tabla No.1	
El Salvador: Comercio con los Estados Unidos. Años 2000-2012. No incluye maquila	8
Tabla No. 2	
El Salvador: Importaciones de los Estados Unidos. Años 2000-2012	10
Tabla No. 3	
El Salvador: Exportaciones a los Estados Unidos. Años 2000-2012	10
Tabla No. 4	
El Salvador: Comercio Total. Años 2000-2012. No incluye maquila	18
Tabla No. 5	
El Salvador: Exportaciones Totales. Años 2000-2012. Incluye maquila	19
Tabla No. 6	
El Salvador: Importaciones Totales. Años 2000-2012. Incluye maquila	20
Tabla No. 7	
El Salvador: Exportaciones al resto de Centroamérica. Años 2005-2012	22
Tabla No. 8	
El Salvador: Importaciones del resto de Centroamérica. Años 2005-2012	23
Tabla No. 9	
Guatemala: Comercio con los Estados Unidos. Años 2000-2012. No incluye maquila	26
Tabla No. 10	
Exportaciones a los Estados Unidos, años 2000-2012. Incluye maquila a partir del 2002	27
Tabla No. 11	
Guatemala: Importaciones de los Estados Unidos. Años 2000-2012. Incluye maquila a partir del 2002	28
Tabla No. 12	
Guatemala: Comercio Total. Años 2000-2012. No incluye maquila	33
Tabla No. 13	
Guatemala: Exportaciones Totales. Años 2000-2012. Incluye maquila a partir del 2002	35
Tabla No. 14	
Guatemala: Importaciones Totales. Años 2000-2012. Incluye maquila a partir del 2002	37
Tabla No. 15	
Guatemala: Importaciones de Centroamérica. Años 2002-2012.	38
Tabla No. 16	
Guatemala: Exportaciones a Centroamérica. Años 2002-2012	40
Tabla No. 17	
Costa Rica: Comercio con los Estados Unidos. Años 2000-2012. No incluye maquila	43

No. y Título de la Tabla	P.
Tabla No. 18	
Costa Rica: Exportaciones a los Estados Unidos. Años 2000-2012. Incluye maquila del 2010 al 2012	44
Tabla No. 19	
Costa Rica: Importaciones de los Estados Unidos. Años 2000-2012. Incluye maquila del 2010 al 2012	44
Tabla No. 20	
Costa Rica: Comercio Total. Años 2000-2012. No incluye maquila	50
Tabla No. 21	
Costa Rica: Exportaciones Totales. Años 2000-2012. Incluye maquila del 2007 al 2012	51
Tabla No. 22	
Costa Rica: Importaciones Totales. Años 2000-2012. Incluye maquila del 2007 al 2012	52
Tabla No. 23	
Costa Rica: Importaciones de Centroamérica. Años 2000-2004 (sin maquila) 2005-2012 (incluye maquila)	53
Tabla No. 24	
Costa Rica: Exportaciones a Centroamérica. Años 2000-2004 (sin maquila) 2005-2012 (incluye maquila)	54
Tabla No. 25	
Honduras: Comercio con los Estados Unidos. Años 2000-2012. No incluye maquila	56
Tabla No. 26	
Honduras: Comercio Total. Años 2000-2012. No incluye maquila	61
Tabla No. 27	
Honduras: Exportaciones Totales. Años 2000-2012. 2007-2011 (incluye maquila)	63
Tabla No. 28	
Honduras: Importaciones Totales. Años 2000-2012. 2007-2011 (incluye maquila)	64
Tabla No. 29	
Honduras: Importaciones de Centroamérica. Años 2000-2012	66
Tabla No. 30	
Honduras: Exportaciones a Centroamérica. Años 2000-2012	67
Tabla 31	
Nicaragua: Comercio con los Estados Unidos. Años 2000-2012. No incluye maquila	70
Tabla No. 32	
Nicaragua: Comercio Total. Años 2000-2012	76
Tabla No. 33	
Exportaciones Totales. Años 2000-2012. Incluye maquila del 2007 al 2011	77
Tabla No. 34	
Nicaragua: Importaciones Totales. Años 2000-2012. Incluye maquila del 2007 al 2012	79
Tabla No. 35	
Nicaragua: Importaciones de Centroamérica. Años 2000-2012	80
Tabla No. 36	
Nicaragua: Exportaciones a Centroamérica. Años 2000-2012	82

PRESENTACIÓN

El presente documento fue elaborado para la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA) como parte del “Programa de Apoyo al acceso de la MIPYME al mercado regional, del Fondo España-SICA 2009-2013”, de conformidad a la propuesta presentada por la SIECA en el marco del eje de Profundización de la Integración Económica Centroamericana.

El propósito fundamental de la investigación realizada fue determinar el grado de aprovechamiento que los países centroamericanos han hecho del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos de América, conocido como CAFTA-DR por sus siglas en inglés. Evaluando el comportamiento del intercambio comercial entre los países centroamericanos y los Estados Unidos en un período comprendido del 2000 al 2012, considerando que para cuatro de los cinco países analizados el CAFTA-DR entró en vigencia en el año 2006, con lo cual la serie permitió establecer las variaciones del intercambio comercial antes y después de la puesta en vigencia del Tratado.

La metodología de investigación se desarrolló en dos componentes: el análisis y procesamiento de las cifras del intercambio comercial de los cinco países centroamericanos (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) con los Estados Unidos de América, tomando como fuente principal la SIECA y las entidades que generan información de estadísticas comerciales en cada país, complementando alguna información con cifras de la Secretaría del Consejo Monetario Centroamericano; y un segundo componente consistente en la realización de entrevistas a funcionarios de gobierno de las dependencias responsables del comercio internacional, así como con representantes de las principales cámaras y organizaciones empresariales de los cinco países.

En el documento se presenta la información del intercambio comercial de cada país centroamericano con los Estados Unidos en el período 2000-2012, con una identificación de los productos de este intercambio que forman parte de la lista de los 25 principales productos de importación y exportación para los países de Centro América, así como una identificación de los que se agregan a esa lista y los que desaparecen de la misma. Para fines de comparación, también se presenta la información sobre el comercio total de los países y el intercambio comercial entre los países centroamericanos, en el mismo período.

Se hizo el esfuerzo de desagregar las estadísticas comerciales de los países centroamericanos por regímenes aduaneros (territorio aduanero, maquila, zonas francas), sin embargo, a pesar del apoyo de la SIECA, no fue posible obtener la información de fuentes oficiales para los cinco países y para la serie histórica completa, así como sobre la participación de las MIPYME en el comercio con los Estados Unidos, en el comercio intracentroamericano y en el comercio total de la región, por lo que se incorporó solamente la información disponible.

El documento finaliza con la selección de las opiniones, apreciaciones, consideraciones y valoraciones más relevantes, que los diferentes entrevistados hicieron sobre el CAFTA-DR, destacando aquellos factores o debilidades que enfrentan las empresas centroamericanas en sus respectivos países que reducen su capacidad de ser competitivas y poder exportar a

Estados Unidos, con énfasis en aquellas medidas o condiciones que limitan el acceso de la producción centroamericana al mercado de los Estados Unidos, tal es el caso de las medidas sanitarias y fitosanitarias, o los obstáculos técnicos al comercio; la participación de las MIPYME en el intercambio comercial con los Estados Unidos, en el comercio intracentroamericano y con el resto del mundo; así como, sobre el desarrollo del proceso de integración económica de Centroamérica y su relación con el CAFTA-DR.

Finalmente, se presentan las conclusiones derivadas del análisis cuantitativo y cualitativo sobre el aprovechamiento del CAFTA-DR por parte de los países centroamericanos.

INTRODUCCION

En el marco de la integración centroamericana, luego de las Cumbres de Esquipulas I y II, se acordó relanzar el proceso de integración económica en dos vertientes, la regional y la internacional. En el ámbito internacional el acuerdo proponía “la inserción eficiente, como región, en el comercio internacional”, sin limitar a que se pudieran negociar acuerdos comerciales bilaterales, lo que quedó establecido en el Protocolo de Guatemala, suscrito el 29 de octubre de 1993 en la ciudad de Guatemala, en su Sección Segunda: Relaciones Comerciales Externas, artículos 12 y 13.

El artículo 12 dice: “En la celebración de acuerdos comerciales con terceros países, los Estados Parte se comprometen a seguir normas comunes de comercio, especialmente en el campo de reglas de origen, prácticas de comercio desleal, cláusulas de salvaguardia y normas técnicas que no afecten el comercio intrarregional.

Los Estados Parte podrán negociar unilateralmente acuerdos con terceros países, siempre que, informen previamente su intención al Comité Ejecutivo de Integración Económica y acuerden un mecanismo de coordinación e información sobre los avances de las negociaciones, y que el resultado de dichos acuerdos respete, los compromisos contraídos en este Protocolo.

El Comité Ejecutivo de Integración Económica velará por el cumplimiento de esta norma, para lo cual el país interesado deberá informar sobre los términos finales de la negociación previo a su suscripción.”

En tanto el Artículo 13 establece que: “Los Estados Parte convienen en mantener en sus relaciones comerciales con terceros países, la Cláusula Centroamericana de Excepción, así como la preferencia centroamericana.”

El primer acuerdo de libre comercio negociado por un país centroamericano entró en vigencia el 1 de enero de 1995 entre Costa Rica y México, seguido por el de Nicaragua con este mismo país, vigente a partir del 1 de julio de 1998. Ambos, acuerdos bilaterales.

Como grupo de países, El Salvador, Guatemala y Honduras, negociaron un tratado de libre comercio con México, que entró en vigencia el 15 de marzo de 2001 para El Salvador y Guatemala y el 1 de junio del mismo año para Honduras.

A finales de la década de los 90 y durante los años 2000, se negociaron acuerdos de libre comercio por parte de Centroamérica como región (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua), con República Dominicana, Chile, Panamá y Estados Unidos de América, así como un Acuerdo de Asociación con la Unión Europea.

De estos acuerdos el que, por el volumen de comercio, reviste una mayor importancia para los países centroamericanos es el negociado con los Estados Unidos, que incluye a República Dominicana por lo que se le conoce como CAFTA-DR (siglas en inglés), que cobró vigencia para El Salvador el 1 de marzo de 2006; Honduras y Nicaragua 1 de abril de 2006; Guatemala 1 de julio de 2006; República Dominicana 1 de marzo de 2007; y para Costa Rica el 1 de enero de 2009.

Para los países centroamericanos la negociación de un tratado de libre comercio con los Estados Unidos de América tenía la mayor prioridad, por ser este país el principal destino para sus exportaciones y el origen del mayor porcentaje de sus importaciones. Aunque los centroamericanos tenían acceso preferencial al mercado de ese país, gracias a dos esquemas unilaterales de preferencias comerciales: el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), en ambos casos estaban sujetos a la renegociación periódica para mantener su vigencia, así como a las decisiones extraeconómicas y unilaterales por parte de los Estados Unidos que podía suspender los beneficios.

El tratado de libre comercio con los Estados Unidos significó, para los países centroamericanos, hacer permanentes los beneficios negociados, así como adoptar una normativa comercial que da certeza a las condiciones en las que se realiza el intercambio comercial y contar con un mecanismo de solución de controversias creado dentro del mismo tratado.

Implicó también, pasar de preferencias unilaterales a relaciones en condiciones de reciprocidad, lo que significa que para recibir los beneficios de la reducción o eliminación de los aranceles a sus exportaciones, de igual manera deben reducir o eliminar los aranceles a las importaciones provenientes de los Estados Unidos, ya que con la entrada en vigencia del CAFTA-DR, quedaron sin efecto los beneficios unilaterales del SGP y la Iniciativa de la Cuenca del Caribe para los países centroamericanos.

Sin embargo, tomando en cuenta la diferencia en el tamaño de las economías centroamericanas frente a la de los Estados Unidos, así como la diferencia en el nivel de desarrollo y la capacidad competitiva, se estableció un tratamiento asimétrico favorable a los países centroamericanos, consistente en: una mayor flexibilidad en las reglas de origen y la acumulación de origen entre los países Parte; plazos más extensos para el cumplimiento de los compromisos en propiedad intelectual; y diferencias importantes en los plazos de desgravación arancelaria.

Se creó también un grupo de cooperación (USAID, BID, CEPAL, OEA, BM), mediante el cual se brindó asistencia técnica y financiera para el desarrollo de capacidades comerciales en los países centroamericanos, que han continuado aportando para apoyar a los países en el cumplimiento de las disposiciones del tratado, desarrollo de capacidades productivas y mejora de la capacidad exportadora.

El CAFTA-DR se negoció en nueve rondas, que se realizaron de enero a diciembre de 2003 y fue suscrito por las Partes el 28 de mayo de 2004 en la ciudad de Washington D.C.

Tanto durante la negociación como la suscripción y puesta en vigencia del tratado, al interno de los países centroamericanos se produjo una fuerte controversia entre los sectores que consideraban que el tratado sería favorable al desarrollo económico y los sectores que manifestaban rechazo por considerar que causaría el cierre de empresas y la desaparición de actividades económicas nacionales.

La ausencia de evidencia empírica en ese momento impedía realizar mediciones para determinar las variaciones que el CAFTA-DR podría generar en el intercambio comercial

entre los países centroamericanos y los Estados Unidos, así como el impacto positivo o negativo que podría tener al interno de las economías centroamericanas.

Transcurridos casi siete años de vigencia del Tratado para El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, así como casi cuatro años para Costa Rica, es posible hacer un análisis del comportamiento de las importaciones y exportaciones entre los cinco países y los Estados Unidos de América, identificando cuánto de ese comercio se realiza desde los territorios aduaneros y cuánto a través de los diferentes regímenes aduaneros; los 25 productos que representan un mayor valor del total del intercambio y cuál ha sido su participación antes y después de la vigencia del tratado, determinando los productos que se han agregado al intercambio comercial o han incrementado de forma importante su participación y los que han desaparecido de este intercambio o han reducido de forma significativa su participación.

Para este propósito, se presenta la información sobre el intercambio comercial de cada uno de los cinco países centroamericanos (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) con los Estados Unidos de América durante el período 2000-2012. La información estadística fue tomada de la SIECA, complementada con la de Bancos Centrales, Ministerios de Economía o Comercio Exterior e Institutos de Estadística de los cinco países centroamericanos, así como de la Secretaría del Consejo Monetario Centroamericano.

Con el propósito de completar la información sobre el grado de aprovechamiento del CAFTA-DR por los países centroamericanos, haciendo la relación entre el análisis de los aspectos cuantitativos con la opinión cualitativa de los actores público y privado, se realizaron entrevistas con representantes de gobierno de los Ministerios de Economía, Comercio Exterior, Industria y Comercio, que tienen una relación directa con la administración del Tratado y que estuvieron involucrados en su negociación, así como con representantes del sector empresarial que forman parte de las directivas de Cámaras, Asociaciones e instituciones del sector privado, fuertemente relacionados con el comercio exterior y en particular con el intercambio comercial con los Estados Unidos de América en los cinco países. Las respuestas y comentarios obtenidos durante las entrevistas, se presentan en el orden de realización de las visitas.

I. El comercio de los países centroamericanos con los Estados Unidos de América en el período 2000-2012

Un aspecto sustantivo a evaluar para determinar el grado de aprovechamiento que los países centroamericanos han hecho del CAFTA-DR, es el comportamiento del intercambio comercial entre cada uno de ellos y los Estados Unidos de América, para lo cual se elaboró una serie histórica de este intercambio comercial que va del 2000 al 2012.

La selección del período de análisis tiene como propósito que el año de la entrada en vigencia del Tratado sea el punto medio de la serie histórica, teniendo seis años anteriores y seis posteriores al 2006, año en el que El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua pusieron en vigencia el CAFTA-DR, en tanto que para Costa Rica, que lo puso en vigencia en el 2009, el período anterior es de nueve años y el posterior se reduce a tres años. Sin embargo, por indicación de la SIECA, el período para los cuatro países se dividió del 2000 al 2006 y del 2007 al 2012, para Costa Rica del 2000 al 2008 y del 2009 al 2012.

El análisis de las cifras del intercambio comercial de cada país con los Estados Unidos, durante ese período, tiene como propósito analizar el comportamiento de éste antes y después de la entrada en vigencia del CAFTA-DR, identificando las variaciones que para cada año han tenido las exportaciones e importaciones, así como durante la totalidad del período analizado.

Otro aspecto desarrollado en el análisis fue la desagregación de las cifras de comercio por régimen aduanero, tomando como criterio para su desagregación lo que establece el Código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA IV) con relación a regímenes aduaneros y la forma en que los países aplican dicha clasificación.

Con relación a la normativa centroamericana, el CAUCA IV, en el Título VI, Capítulos I y II en materia de regímenes aduaneros establece lo siguiente:

Artículo 89. Concepto de regímenes aduaneros

Se entenderá por Regímenes Aduaneros, las diferentes destinaciones a que puedan someterse las mercancías que se encuentran bajo control aduanero, de acuerdo con los términos de la declaración presentada ante la Autoridad Aduanera.

Artículo 90. Cumplimiento de requisitos y formalidades para los regímenes aduaneros

La sujeción a los regímenes aduaneros y las modalidades de importación y exportación definitiva, estarán condicionadas al cumplimiento de los requisitos y las formalidades aduaneras y de otro carácter que sean exigibles en cada caso.

Artículo 91. Clasificación de los regímenes aduaneros

Las mercancías pueden destinarse a los siguientes regímenes aduaneros:

- a. Definitivos: Importación y exportación definitiva y sus modalidades;

- b. Temporales o Suspensivos: Tránsito aduanero; Importación Temporal con reexportación en el mismo estado; Admisión temporal para perfeccionamiento activo; Deposito de Aduanas o Deposito Aduanero; Exportación temporal con reimportación en el mismo estado; y Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo; y,
- c. Liberatorios: Zonas Francas; Reimportación y Reexportación. Sin perjuicio de los regímenes antes citados, podrán establecerse otros regímenes aduaneros que cada país estime convenientes para su desarrollo económico.

Artículo 92. Importación definitiva

La importación definitiva, es el ingreso de mercancías procedentes del exterior para su uso o consumo definitivo en el territorio aduanero.

Artículo 93. Exportación definitiva

La exportación definitiva, es la salida del territorio aduanero de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior.

Artículo 94. Tránsito aduanero

Tránsito aduanero es el régimen bajo el cual las mercancías sujetas a control aduanero son transportadas de una aduana a otra por cualquier vía, con suspensión total de los tributos respectivos.

Las mercancías en tránsito aduanero estarán bajo custodia y responsabilidad del transportista, sin perjuicio de las responsabilidades de terceros.

El tránsito aduanero podrá ser internacional o interno y se regirán por lo dispuesto en el presente Código y su Reglamento.

Artículo 98. Admisión temporal para el perfeccionamiento activo

Admisión temporal para perfeccionamiento activo es el ingreso al territorio aduanero con suspensión de tributos a la importación, de mercancías procedentes del exterior, destinadas a ser reexportadas, después de someterse a un proceso de transformación, elaboración o reparación u otro legalmente autorizado.

Previo cumplimiento de los requisitos, formalidades y condiciones establecidas en el Reglamento, podrá importarse definitivamente un porcentaje de las mercancías sometidas al proceso de transformación, elaboración o reparación u otro autorizado bajo este régimen, de acuerdo a lo que establezca la autoridad competente.

Artículo 99. Depósito de aduanas o depósito aduanero

Depósito de aduanas o depósito aduanero es el régimen mediante el cual, las mercancías son almacenadas por un plazo determinado, en un lugar habilitado al efecto, bajo potestad de la Aduana, con suspensión de tributos que correspondan.

Las mercancías en depósito de aduanas, estarán bajo custodia, conservación y responsabilidad del depositario. Los depósitos de aduana podrán ser públicos o privados.

Artículo 101. Zonas francas

Zona franca, es el régimen que permite ingresar a una parte delimitada del territorio de un Estado Parte, mercancías que se consideran generalmente como si no estuviesen en el territorio aduanero con respecto a los tributos de importación, para ser destinadas según su naturaleza, a las operaciones o procesos que establezca la autoridad competente. Las zonas francas podrán ser entre otras, comerciales, industriales o mixtas.

El CAUCA IV en su Artículo 2. Ámbito de aplicación, establece que: El ámbito de aplicación de este Código y su Reglamento será el territorio aduanero, sus normas serán aplicables a toda persona, mercancía y medio de transporte que cruce los límites del territorio aduanero de los Estados Parte.

Al relacionar la definición de zonas francas, contenida en el artículo 101 con el ámbito de aplicación del CAUCA IV, se determina que tanto el Código como su Reglamento, en materia tributaria, no son aplicables a las zonas francas, por considerarse que en éstas las mercancías no están dentro del territorio aduanero. Es también importante considerar que el Código faculta a los países a establecer los regímenes aduaneros que considere convenientes o necesarios.

Lo anterior se refleja en las diferencias importantes en los registros estadísticos en cada país, por lo que, a pesar del esfuerzo realizado y la plena colaboración de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA), así como de funcionarios de los Ministerios responsables de la administración del comercio exterior, de Bancos Centrales y especialistas del sector privado de los países centroamericanos, no fue posible tener datos comparables del comercio identificado como maquila para los cinco países, a lo largo de los años que forman la serie histórica.

La información se desarrolló tomando como base la que procesa y publica la SIECA, completándola con la de Bancos Centrales, Ministerios a cargo del Comercio Exterior y de la Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano (SECMCA).

El análisis de las estadísticas de comercio se inicia con los países en los que fue posible completar la mayor cantidad de información sobre las importaciones y exportaciones de maquila, seguido de los países cuya información se reduce en el número de años disponibles.

II. Evaluación del comercio de los países centroamericanos en el período 2000-2012

A. EL SALVADOR

i) Comercio con los Estados Unidos sin incluir maquila

En el año 2000 el valor del intercambio comercial entre El Salvador y los Estados Unidos de América, sin incluir la maquila, fue de US \$1,610 millones, de los cuales US \$1,299 millones corresponden a las importaciones que El Salvador realizó desde los EE.UU, en tanto que el valor de las exportaciones que realizó hacia ese país fueron por un monto de US \$ 311 millones, con lo que el saldo negativo en la balanza comercial de El Salvador con los Estados Unidos para ese año fue de US \$988 millones.

En el 2006, año en el que entró en vigencia el CAFTA-DR, El Salvador importó de los EE.UU US \$2,100 millones y le exportó US \$636 millones, para un comercio total de US \$2,736 millones, y un saldo negativo en su balanza comercial de US \$1,464 millones.

Al comparar los valores del comercio en ambos años, se establece que en el 2006 el comercio total aumentó, con respecto al 2000, US \$1,127 millones, de los cuales US \$801 millones corresponden a las importaciones y US \$326 millones a las exportaciones, el aumento del saldo negativo en la balanza comercial de El Salvador fue de US \$475 millones. Las cifras anteriores representan un aumento del comercio entre los dos países del 70.0%, para El Salvador las importaciones crecieron un 61.6%, en tanto que sus exportaciones lo hicieron en un 104.83%.

Al analizar el segmento de la serie histórica de 2007 al 2012, los resultados son los siguientes: en el 2007 el intercambio comercial entre ambos países fue de US \$3,507 millones, de los cuales las importaciones salvadoreñas desde los EE.UU fueron por US \$2,617 millones y las exportaciones US \$890 millones, dando como saldo negativo US \$1,727 millones; en el 2012 el intercambio fue de US \$4,951 millones, de los que El Salvador importó de los EE.UU. US \$3,522 millones y exportó hacia este país US \$1,429 millones, para un saldo negativo en su balanza comercial de US \$2,093 millones, US \$366 millones más que en el periodo anterior.

El comercio entre los dos países de 2007 a 2012 creció US \$1,444 millones (41.1%) con un aumento de las importaciones salvadoreñas de US \$905 millones (34.6%) y de sus exportaciones US \$539 millones (60.5%).

Las diferencias en la variación del comercio de El Salvador con los Estados Unidos, antes y después de la entrada en vigor del CAFTA-DR, muestran que se ha producido un cambio importante en este comercio, favoreciendo a El Salvador, que en el período 2007-2012 por cada dólar que adicionó a sus exportaciones hacia los EE.UU, importó 1.67 dólares, en tanto que antes del Tratado, del 2000 al 2006, la relación fue, por cada dólar que aumentaron las exportaciones salvadoreñas, aumentaron 2.46 dólares las importaciones.

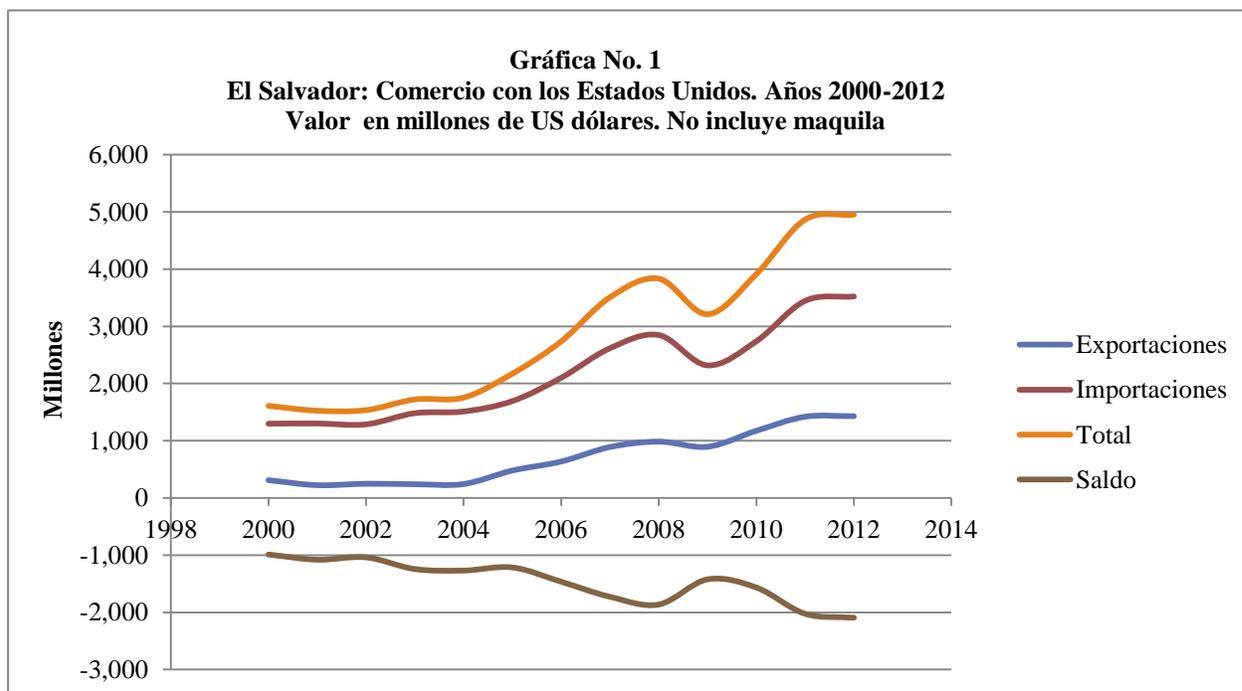
El intercambio de El Salvador con los Estados Unidos muestra variaciones porcentuales importantes a lo largo de la serie, con diferencias en el comportamiento de las

exportaciones e importaciones, como se observa del 2000 al 2003. Debido a la crisis que se produjo luego del derrubamiento de las torres gemelas en el 2001, las exportaciones cayeron -28.2%, se recuperaron en el 2002 al crecer 11.4% y luego en el 2003 vuelven a contraerse en -3.4%; en tanto las importaciones en el 2002 tienen un decrecimiento del -1.2%, y en el 2003 tienen un crecimiento de 15.2%. Las exportaciones presentan en el 2005 un incremento de casi el doble de su valor, pero este efecto se deriva del cambio en los registros estadísticos que trasladaron valores de las exportaciones que anteriormente se clasificaban como maquila a exportaciones de territorio aduanero. La crisis de finales del 2008 tuvo un efecto importante en este comercio, provocando una reducción en el 2009 de las exportaciones de -9.1% y de las importaciones de -18.6%, como se aprecia una reducción porcentual del doble en las importaciones respecto a las exportaciones. En los años 2010 y 2011 el comercio se recuperó, pero en el 2012 la tasa de crecimiento es mínima, como se muestra en la tabla No. 1 y la gráfica No. 1.

Tabla No.1
El Salvador: Comercio con los Estados Unidos. Años 2000-2012
En US dólares. No incluye maquila

Años	Exportaciones	Variación %	Importaciones	Variación %	Total	Variación %	Saldo
2000	310,620,420		1,298,892,277		1,609,512,697		-988,271,857
2001	223,047,842	-28.2	1,301,878,152	0.2	1,524,925,994	-5.3	-1,078,830,310
2002	248,485,335	11.4	1,286,593,908	-1.2	1,535,079,243	0.7	-1,038,108,573
2003	239,935,118	-3.4	1,482,149,430	15.2	1,722,084,548	12.2	-1,242,214,312
2004	243,037,878	1.3	1,511,498,251	2.0	1,754,536,129	1.9	-1,268,460,372
2005	478,901,726	97.0	1,693,356,446	12.0	2,172,258,172	23.8	-1,214,454,720
2006	636,332,245	32.9	2,100,013,058	24.0	2,736,345,304	26.0	-1,463,680,813
2007	890,245,960	39.9	2,617,361,402	24.6	3,507,607,362	28.2	-1,727,115,441
2008	985,066,263	10.7	2,847,754,887	8.8	3,832,821,150	9.3	-1,862,688,624
2009	894,952,286	-9.1	2,317,152,188	-18.6	3,212,104,474	-16.2	-1,422,199,902
2010	1,173,680,164	31.1	2,738,005,617	18.2	3,911,685,780	21.8	-1,564,325,453
2011	1,420,455,570	21.0	3,444,798,544	25.8	4,865,254,114	24.4	-2,024,342,974
2012	1,429,082,175	0.6	3,522,204,496	2.2	4,951,286,671	1.8	-2,093,122,320

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013.



Fuente: Elaboración propia con información de la SIECA a junio 2013

ii) Comercio con los Estados Unidos incluyendo maquila

Se aprecia un cambio en la participación de la maquila en el comercio de El Salvador con los Estados Unidos, este cambio se produce a partir del 2005 y se debe a una modificación en la metodología del registro estadístico de las exportaciones e importaciones de maquila por parte del Banco Central de Reserva de El Salvador, que al aplicarlo llevó a una reducción en los registros. El cambio en la clasificación tiene que ver con el propietario titular del bien que se ensambla o se procesa, de tal forma que si el propietario del bien es un extranjero (normalmente una empresa de los EE.UU) eso será maquila; pero si un bien se procesa en una empresa de zona franca o en un depósito de perfeccionamiento activo pero ese bien es propiedad de esa empresa, deja de ser maquila. Con la metodología anterior éste era un bien que se registraba como maquila, pero con la nueva metodología, no todo lo que se produce bajo el régimen de zona franca es maquila. Lo más significativo en este cambio de metodología para registrar la maquila, consiste en que, con base a la identificación de la propiedad del bien, se incrementa el valor agregado de contenido nacional en las estadísticas de comercio exterior.

Con base a las cifras de importaciones y exportaciones de El Salvador con los EE.UU. desagregadas por maquila, en el 2000 la maquila representó un 47.0% del total importado por El Salvador, en tanto que para el 2012 solamente fue el 9.3%. En el caso de las exportaciones salvadoreñas, en el 2000 la maquila fue un 83.8% del total exportado a los Estados Unidos y para el 2012 se reduce al 42.1%.

Las cifras de las importaciones y exportaciones de El Salvador con los Estados Unidos para el período 2000-2012, desagregando la maquila, se muestran en la tabla No.2 y No.3, respectivamente.

Tabla No. 2
El Salvador: Importaciones de los Estados Unidos. Años 2000-2012
Valor FOB en US dólares

Año	Sin maquila	Maquila	%	Total
2000	1,298,892,277	1,152,700,000	47.0	2,451,592,277
2001	1,301,878,152	1,160,600,000	47.1	2,462,478,152
2002	1,286,593,908	1,282,550,364	49.9	2,569,144,273
2003	1,482,149,430	1,379,243,642	48.2	2,861,393,072
2004	1,511,498,251	1,458,160,433	49.1	2,969,658,683
2005	1,693,356,446	788,641,515	31.8	2,481,997,961
2006	2,100,013,058	651,808,294	23.7	2,751,821,352
2007	2,617,361,402	540,752,678	17.1	3,158,114,079
2008	2,847,754,887	518,186,035	15.4	3,365,940,921
2009	2,317,152,188	318,865,459	12.1	2,636,017,647
2010	2,738,005,617	371,169,784	11.9	3,109,175,401
2011	3,444,798,544	355,134,311	9.3	3,799,932,855
2012	3,522,204,496	363,022,110	9.3	3,885,226,606

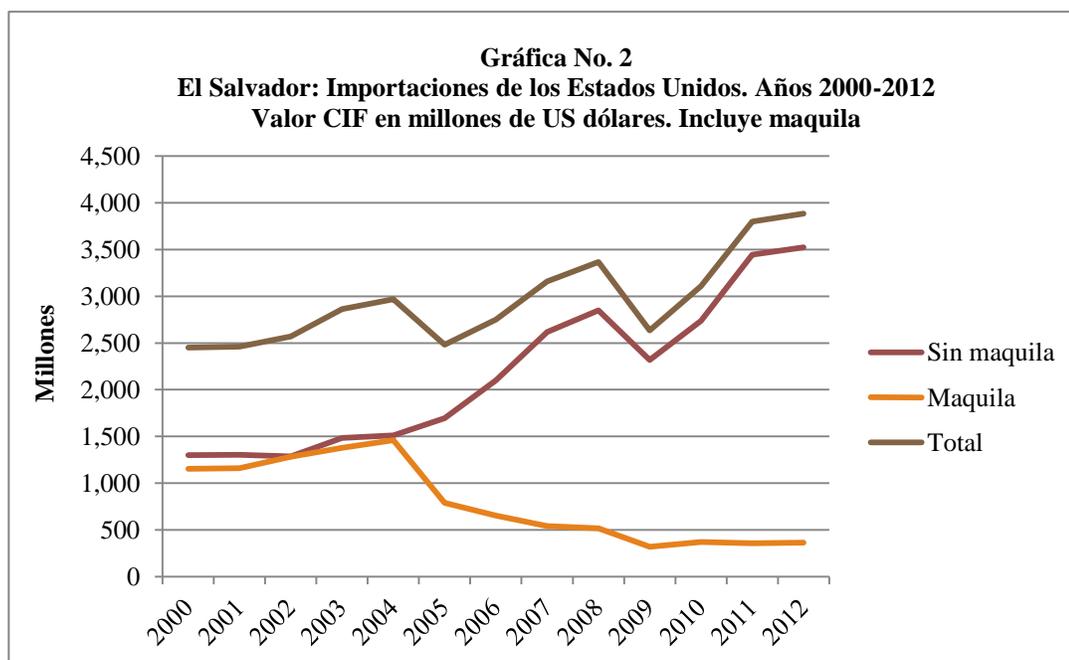
Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

Tabla No. 3
El Salvador: Exportaciones a los Estados Unidos. Años 2000-2012
Valor FOB en US dólares

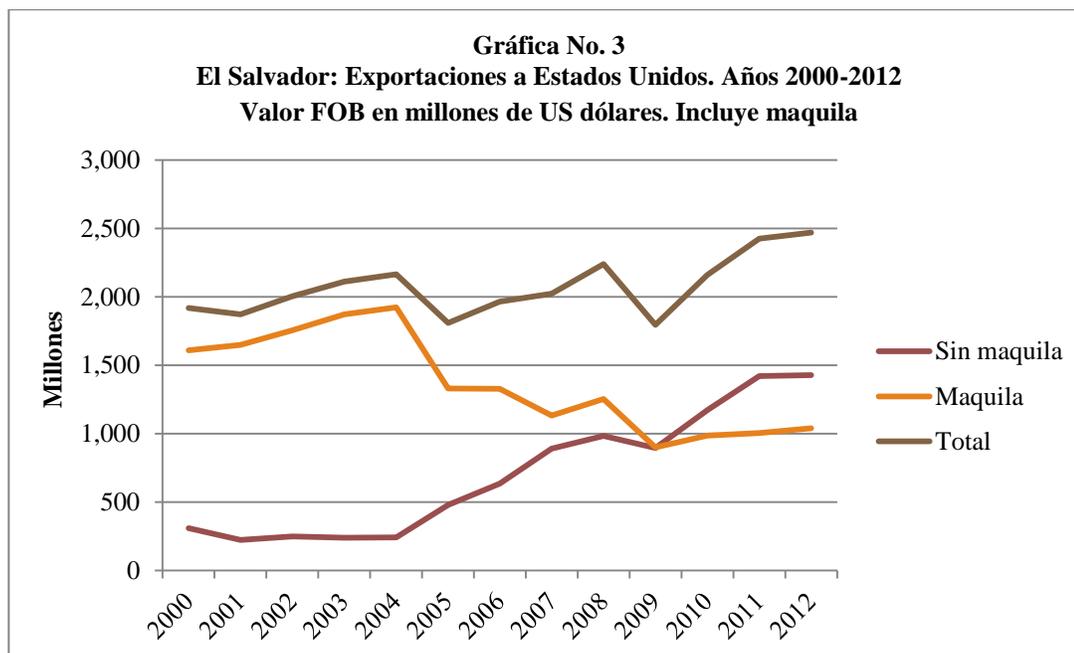
Año	Sin maquila	Maquila	%	Total
2000	310,620,420	1,609,000,000	83.8	1,919,620,420
2001	223,047,842	1,650,300,000	88.1	1,873,347,842
2002	248,485,335	1,757,469,040	87.6	2,005,954,375
2003	239,935,118	1,873,039,627	88.6	2,112,974,746
2004	243,037,878	1,923,127,552	88.8	2,166,165,430
2005	478,901,726	1,330,146,354	73.5	1,809,048,079
2006	636,332,245	1,328,512,010	67.6	1,964,844,256
2007	890,245,960	1,133,034,447	56.0	2,023,280,407
2008	985,066,263	1,255,188,778	56.0	2,240,255,041
2009	894,952,286	901,151,915	50.2	1,796,104,201
2010	1,173,680,164	987,459,866	45.7	2,161,140,030
2011	1,420,455,570	1,004,933,802	41.4	2,425,389,372
2012	1,429,082,175	1,040,809,315	42.1	2,469,891,490

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

En la gráfica No. 2 se aprecia que la maquila a partir del 2005 tiene una menor participación en las importaciones que El Salvador hace de los Estados Unidos; en tanto que la gráfica No. 3 se muestra que en las exportaciones, la maquila disminuye su participación a partir del 2005, hasta igualarse con las exportaciones sin maquila en el 2009 y luego ser menor que éstas al reducir su participación al 42% en el 2012.



Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013



Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

1. Principales productos

Para determinar los principales productos en el intercambio comercial entre El Salvador y los Estados Unidos, del 2000 al 2012, se tomó la información de la base de datos de la SIECA y se aplicaron los siguientes criterios: se tomó la selección de los 25 principales productos por exportaciones e importaciones que reporta la SIECA para cada año, con los que se elaboró una tabla del 2000 al 2012 con más de cincuenta productos, para identificar los que permanecen en la selección a lo largo del período completo, los que solamente aparecen en los primeros años de la serie, desapareciendo en los últimos años de ésta y los que se incorporan a la serie en los últimos años, con el propósito de identificar los cambios en la participación de los principales productos antes y después de la entrada en vigencia del CAFTA-DR.

En esta variación de la participación de los productos importados, al igual que en los exportados, debe de tomarse en cuenta el cambio en la clasificación de la maquila que introdujo El Salvador en el 2005.

2. Importaciones

En las importaciones que El Salvador ha efectuado desde los Estados Unidos en el período 2000-2012 son 14 los productos que aparecen en el listado de los 25 principales, para la casi totalidad de la serie. En el cuadro siguiente se ordenan de acuerdo al lugar que ocuparon en el 2012. Se incluyen también años seleccionados comprendidos entre el 2000 y el 2011, en los que se produjo una variación importante del valor importado:

Cuadro No. 1
El Salvador: Importaciones de los Estados Unidos
Productos que aparecen en el listado de los 25 principales. Años 2000-2012
Valores en millones de US \$

No. y Descripción de la partida		Años						
		2000	2001	2006	2007	2008	2011	2012
2710	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos.	59			407			823
5205	Hilados de algodón (excepto el hilo de coser) con un contenido de algodón superior o igual al 85% en peso, sin acondicionar para la venta al por menor.		20	57				127
1001	Trigo y Morcajo (Tranquillón).	32				95		100
3901	Polímeros de etileno en formas primarias.		31		73			98
8517	Teléfonos, incluidos los de redes inalámbricas; los demás aparatos de transmisión o recepción de voz, imagen u otros datos.	88			203			97
1005	Maíz.	44			101		183	89
8471	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades; lectores magnéticos u ópticos, máquinas para registro de datos sobre soporte en forma codificada y máquinas para tratamiento o procesamiento de estos datos.	22		80				87
3004	Medicamentos (excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 o 30.06), preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados (incluidos	10			39			87

No. y Descripción de la partida		Años						
		2000	2001	2006	2007	2008	2011	2012
	los administrados por vía transdérmica) o acondicionados para la venta al por menor.							
2304	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja (soya), incluso molidos o en "pellets".	30			48			78
5201	Algodón sin cardar ni peinar.	25						76
8703	Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para el transporte de personas (excepto los de la partida 87.02 (transp. de >=10 personas)), incluidos los del tipo familiar ("break" o "station wagon") y los de carreras.	41			54			58
8443	Máquinas y aparatos para imprimir mediante planchas, cilindros y demás elementos impresores de la partida 84.42; las demás maquinas impresoras, copiadoras y de fax, incluso combinadas entre sí; partes y accesorios.	9			42			46
4804	Papel y cartón Kraft, sin estucar ni recubrir.	19			25			36
1006	Arroz.	9			26			32

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

Los productos importados por El Salvador desde los Estados Unidos, que se incorporan a la lista de los 25 principales en el período 2004-2012, en el orden que ocupan en el último año de la serie, a partir del año en el que aparecen por primera vez en el listado y la selección de años en los que tuvieron una variación significativa en sus valores de importación, son los siguientes:

Cuadro No. 2
El Salvador: Importaciones de los Estados Unidos
Productos que se incorporan al listado de los 25 principales. Años 2004-2012
Valores en millones de US \$

No. y Descripción de la partida		Años					
		2004	2005	2006	2008	2010	2012
6006	Los demás tejidos de punto.		319				195
6115	Calzas, panty-medias, leotardos, medias, calcetines y demás artículos de calcetería, incluso de compresión progresiva (por ejemplo, medias para varices), de punto.		51				93
5402	Hilados de filamentos sintéticos (excepto el hilo de coser) sin acondicionar para la venta al por menor, incluidos los monofilamentos sintéticos de título inferior a 67 decitex.	11					82
6005	Tejidos de punto por urdimbre (incluidos los obtenidos en telares de pasamanería), excepto los de las partidas 60.01 a 60.04.			35			48
2709	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.				28		38
2106	Preparaciones alimenticias no expresadas ni comprendidas en otra parte.					23	24

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA junio 2013

Los productos importados por El Salvador desde los Estados Unidos, que en los primeros años de la serie forman parte de los 25 principales productos y que luego de algunos años

desaparecen de esta lista, tomando el año en el que aparecen por primera vez y el último año en que forman parte de la misma, son los siguientes:

Cuadro No. 3
El Salvador: Importaciones de los Estados Unidos
Productos que desaparecen del listado de los 25 principales. Años 2000-2006
Valores en millones de US \$

No. y Descripción de la partida	Años						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
1502	Grasa de animales de las especies bovina, ovina o caprina, excepto las de la partida 15.03.						
8523 (1)	Discos, cintas, dispositivos de almacenamiento permanente de datos a base de semiconductores, tarjetas inteligentes (smart cards •) y demás soportes de grabar sonido o grabaciones análogas, excepto productos del capítulo 37 (los foto-/cinematográficos).						
8708	Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05.						
8429	Topadoras frontales ("bulldozers"), topadoras angulares ("angledozers"), niveladoras, traillas ("scrapers"), palas mecánicas, excavadoras, cargadoras, palas cargadoras, compactadoras y apisonadoras (aplanadoras), autopropulsadas.						
8473	Partes y accesorios (excepto los estuches, fundas y similares) identificables como destinados, exclusiva o principalmente, a las máquinas o aparatos de las partidas 84.69 a 84.72.						

(1) Esta partida reaparece en el 2012 con un valor de 23 millones.
Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

3. Exportaciones

Aplicando los mismos criterios e igual orden que para las importaciones, en el cuadro siguiente se hace la identificación de los principales productos en las exportaciones de El Salvador hacia los Estados Unidos, que forman parte de los 25 principales productos del 2000 al 2012:

Cuadro No. 4
El Salvador: Exportaciones a los Estados Unidos
Productos que aparecen en el listado de los 25 principales. Años 2000-2012
Valores en millones de US \$

No. y Descripción de la partida	Años						
	2000	2001	2005	2006	2008	2011	2012
6109	"T-shirts" y camisetas, de punto.						
6110 (1)	Sueteres (jerseys) "pullovers", cardiganes, chalecos y artículos similares, de punto						
1701	Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido.						
0901	Café, incluso tostado o descafeinado; cascara y cascarilla de café; sucedáneos del café que contengan café en cualquier proporción.						

No. y Descripción de la partida		Años						
		2000	2001	2005	2006	2008	2011	2012
2207	Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico superior o igual a 80% vol; alcohol etílico y aguardiente desnaturalizados, de cualquier graduación.	6			160	186		69
6108	Combinaciones, enaguas, bragas ("bloomers", bombachas, calzones) (incluso las que no llegan hasta la cintura), camisones, pijamas, saltos de cama, albornoces de baño, batas de casa y artículos similares, de punto, para mujeres o niñas.	6		73	69	66		27
6302	Ropa de cama, mesa, tocador o cocina.	13			23	32		18
2710 (2)	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los crudos.	11				24		17
6403 (3)	Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural	6					16	17

(1) Esta partida no aparece del 2001 al 2004.

(2) La partida no aparece para los años 2002, 2003 y 2011.

(3) La partida no aparece del 2005 al 2009.

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

El listado de productos exportados por El Salvador a los Estados Unidos, que se incorporan a los principales productos en el transcurso del 2000 al 2012, es el siguiente:

Cuadro No. 5
El Salvador: Exportaciones a los Estados Unidos
Productos que se incorporan al listado de los 25 principales. Años 2005-2012
Valores en millones de US \$

No. y Descripción de la partida		Años			
		2005	2007	2011	2012
6115	Calzas, panty-medias, leotardos, medias, calcetines y demás artículos de calcetería, incluso de compresión progresiva (por ejemplo, medias para varices), de punto.	111			199
8532	Condensadores eléctricos fijos, variables o ajustables.	120			176
6103	Trajes (ambos o ternos), conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y short (excepto de baño), de punto, para hombres o niños.	25			67
7112	Desperdicios y desechos, de metal precioso o de chapado de metal precioso (plaque); demás desperdicios y desechos que contengan metal precioso o compuestos de metal precioso, de los tipos usados principalmente para la recuperación del metal precioso.		15	94	59
6104	Trajes sastre, conjuntos, chaquetas (sacos), vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y short (excepto de baño), de punto, para mujeres o niñas.	54			58
6212	Sosténes ("brassieres", corpiños), fajas, corsés, tirantes (tiradores), ligas y artículos similares, y sus partes, incluso de punto.	36			58
6205	Camisas para hombres o niños.	33			52
6204	Trajes sastre, conjuntos, chaquetas (sacos), vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y short (excepto de baño), para mujeres o niñas.	78			51
6105	Camisas de punto para hombres o niños.	50			45
6111	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto, para bebés.	16			31

No. y Descripción de la partida		Años			
		2005	2007	2011	2012
6102	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, de punto, para mujeres o niñas, excepto los artículos de la partida 61.04.	12			26
6106	Camisas, blusas y blusas camiseras, de punto, para mujeres o niñas.	45			18
6207	Camisetas, calzoncillos (incluidos los largos y los slip), camisones, pijamas, albornoces de baño, batas de casa y artículos similares, para hombres o niños.	45			18

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

Los productos exportados por El Salvador hacia los Estados Unidos que desaparecen del listado de 25 principales productos en el período 2000-2007, son los siguientes:

Cuadro No. 6
El Salvador: Exportaciones a los Estados Unidos
Productos que desaparecen del listado de los 25 principales. Años 2000-2007
Valores en millones de US \$

No. y Descripción de la partida		Años					
		2000	2001	2002	2003	2004	2007
0306 (1)	Crustáceos, incluso pelados, vivos, frescos y crustáceos sin pelar, cocidos en agua o vapor (todos incluso refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera); harina, polvo y "pellets" de crustáceos, aptos para la alimentación humana.	17	19	9	10	7	13
3406	Velas (candelas), cirios y artículos similares.	6	7	6	11	9	
4819	Cajas, sacos (bolsas), bolsitas, cucuruchos (conos) y demás envases de papel, cartón, guata de celulosa o napa de fibras de celulosa; cartonajes de oficina, tienda o similares.	4	4	5	4	5	
7615	Artículos de uso doméstico, higiene o tocador, y sus partes, de aluminio; esponjas, estropajos, guantes y artículos similares para fregar, lustrar o usos análogos, de aluminio.	3	3	4			
2203	Cerveza de malta.	3	4	4	5	4	
0811	Frutas y otros frutos, sin cocer o cocidos en agua o vapor, congelados, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante.	3	3	3		6	
6208	Camisetas, combinaciones, enaguas, bragas ("bloomers", bombachas, calzones) (incluso las que no llegan hasta la cintura), camisones, pijamas, saltos de cama, albornoces de baño, batas de casa y artículos similares, para mujeres o niñas.	3	3				
1207	Las demás semillas y frutos oleaginosos, incluso quebrantados (excepto habas de soja, cacahuates sin tostar ni cocer de otro modo, copra, semilla de lino, de nabo o de colza, o de girasol).	3	2				
0710	Hortalizas, aunque estén cocidas en agua o vapor, congeladas.	3	4	3	3	6	
1703 (2)	Melaza procedente de la extracción o del refinado del azúcar.	2	5	8	4	6	
0713	Hortalizas de vaina secas desvainadas, aunque estén mondadas o partidas.	2	3	4	3	3	
4202	Baúles, maletas, portafolios, fundas, carteras, billeteras y continentes similares, de cuero natural o regenerado, hojas de plástico, materia textil, fibra vulcanizada o cartón, o recubiertos totalmente o en su mayor parte con esas materias o papel.	2		3	2		
0302	Pescado fresco o refrigerado, excepto los filetes y demás carne de pescado de la partida 03.04 (peces espada y Austromerluza antártica y negra).	2					
2106 (3)	Preparaciones alimenticias no expresadas ni comprendidas en	2	4	4	4	9	

No. y Descripción de la partida		Años					
		2000	2001	2002	2003	2004	2007
	otra parte.						
5205	Hilados de algodón (excepto el hilo de coser) con un contenido de algodón superior o igual al 85% en peso, sin acondicionar para la venta al por menor.		7	7	6	5	
4818	Papel usado para papel higiénico y similares, guata de celulosa o napa de fibras de celulosa, en rollos de una anchura <= a 36 cm o cortados en formato; pañuelos, toallitas, pañales y artículos similares para uso doméstico/higiénico/de hospital.		7	18	10	6	
7209	Productos laminados planos de hierro o acero sin alear, de anchura superior o igual a 600 mm, laminados en frío, sin chapar ni revestir.			12	4	6	

(1) La partida no aparece en el listado de principales productos para el año 2005 y para el 2006 su valor es de 11 millones de US.

(2) Esta partida reaparece en los años 2010 y 2012 con 11 millones de US y 27 millones de US, respectivamente.

(3) Esta partida aparece en el listado de principales productos en el año 2009 con un valor de 10 millones de US.

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

iii) Comercio total sin incluir maquila

El comercio total de El Salvador en el período 2000-2012 aumentó US \$8,657 millones (168.8%), participando de este crecimiento las exportaciones con US \$2,901 millones (217.8%) y las importaciones con US \$5,756 millones (151.6%), para un incremento del déficit en este comercio para El Salvador de US \$2,856 millones (115.9%).

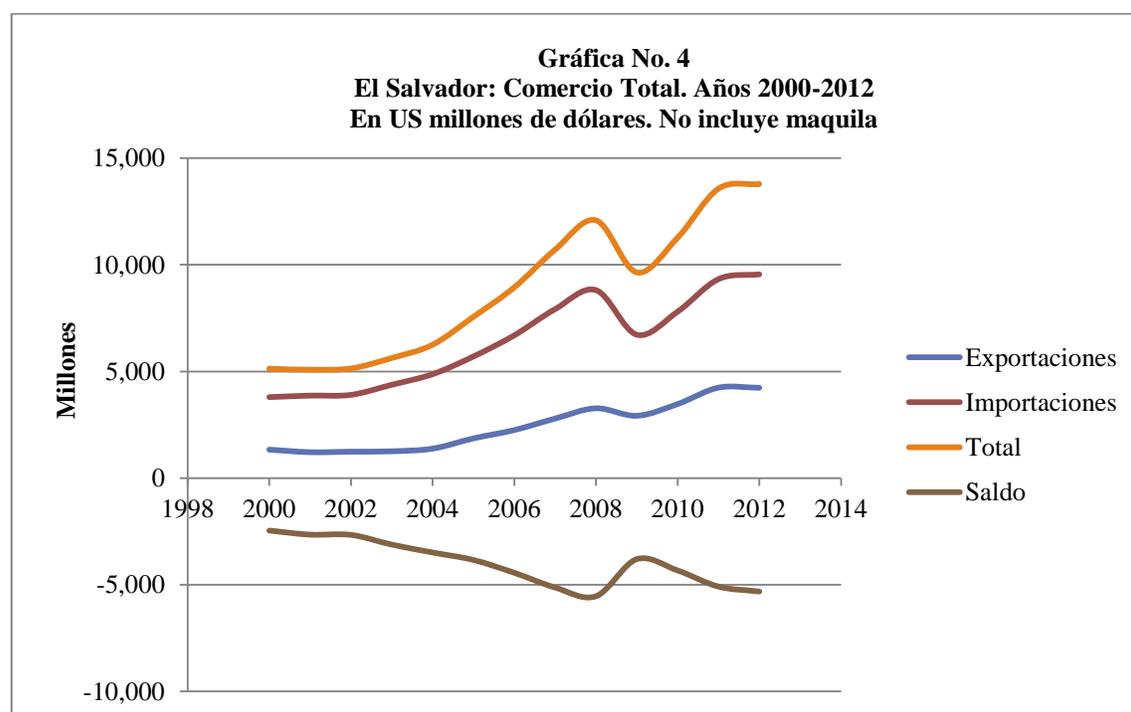
Al hacer el análisis del comercio total de El Salvador, se observa que las importaciones han tenido un crecimiento sostenido durante toda la serie aunque con tasas muy bajas de crecimiento en el 2001 (1.9%) y 2002 (0.9%), con aumentos significativos a partir del 2003 (12.1%), hasta llegar a la crisis del 2008 que provoca un descenso del -23.7% en el 2009. Por el lado de las exportaciones totales, El Salvador muestra un primer comportamiento negativo en el 2001 (-8.9%), luego un crecimiento sostenido a partir del 2002 y una tasa de incremento de 34.7% en el 2005, influenciada por el cambio en los registros de la maquila.

Al igual que las importaciones, las exportaciones son afectadas por la crisis del 2008 que se refleja en una caída en el 2009 del -10.7%, pero que retoma la tendencia de incrementos en el 2010 (18.8%) y que vuelve a tener una tasa negativa en el 2012 (-0.2%). Como se observa en la tabla No.4 y en la gráfica No. 4.

Tabla No. 4
El Salvador: Comercio Total. Años 2000-2012
En US dólares. No incluye maquila

Año	Exportaciones	Variación %	Importaciones	Variación %	Total	Variación %	Saldo
2000	1,332,306,478		3,795,585,216		5,127,891,694		-2,463,278,738
2001	1,213,474,313	-8.9	3,866,163,923	1.9	5,079,638,236	-0.9	-2,652,689,610
2002	1,237,569,168	2.0	3,901,901,403	0.9	5,139,470,571	1.2	-2,664,332,235
2003	1,255,002,533	1.4	4,375,023,861	12.1	5,630,026,394	9.5	-3,120,021,328
2004	1,381,480,928	10.1	4,870,771,859	11.3	6,252,252,787	11.1	-3,489,290,931
2005	1,860,673,052	34.7	5,700,810,254	17.0	7,561,483,306	20.9	-3,840,137,202
2006	2,250,879,188	21.0	6,691,284,519	17.4	8,942,163,707	18.3	-4,440,405,331
2007	2,789,739,601	23.9	7,920,942,486	18.4	10,710,682,087	19.8	-5,131,202,885
2008	3,272,562,013	17.3	8,812,555,102	11.3	12,085,117,115	12.8	-5,539,993,089
2009	2,920,836,030	-10.7	6,720,678,835	-23.7	9,641,514,865	-20.2	-3,799,842,805
2010	3,470,583,339	18.8	7,802,595,967	16.1	11,273,179,306	16.9	-4,332,012,628
2011	4,239,598,851	22.2	9,327,731,494	19.5	13,567,330,345	20.4	-5,088,132,643
2012	4,233,102,359	-0.2	9,552,456,019	2.4	13,785,558,378	1.6	-5,319,353,660

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013



Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

iv) Comercio total incluyendo maquila

1. Exportaciones

Las exportaciones totales de El Salvador, incluyendo maquila, aumentaron en el período 2000-2012 US \$2,398 millones (81.5%), aumento en el que las exportaciones de territorio aduanero tuvieron un incremento en el 2012, respecto al 2000, de US \$2,901 millones (217.8%), en tanto que la maquila disminuyó US \$503 millones (-31.3%).

En el período 2000-2006, las exportaciones aumentaron US \$789 millones (26.8%), como resultado del crecimiento de las exportaciones de territorio aduanero en US \$919 millones (69.0%) y la reducción de las exportaciones de maquila en US \$130 millones (-8.1%).

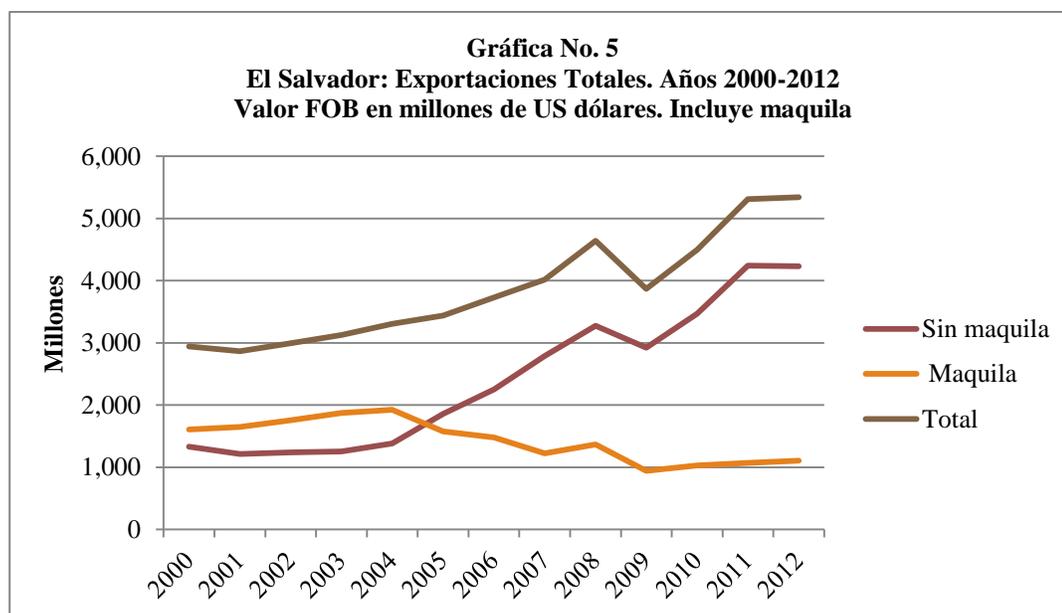
Del 2007 al 2012 el aumento de las exportaciones totales incluyendo maquila fue de US \$1,324 millones (33.0%), incrementándose las exportaciones de territorio aduanero en US \$1,443 millones (51.7%) y disminuyendo las de maquila en US \$119 millones (-9.7%).

Las exportaciones de maquila representaron en el 2000 un 54.7% de las exportaciones totales de El Salvador, en el 2005 su participación se reduce a 45.9% y para el 2012 es de 20.7%, como se muestra en la tabla No. 5 y la gráfica No. 5.

Tabla No. 5
El Salvador: Exportaciones Totales. Años 2000-2012
Valor FOB en US dólares. Incluye maquila

Año	Sin maquila	Maquila	%	Total
2000	1,332,306,478	1,609,000,000	54.7	2,941,306,478
2001	1,213,474,313	1,650,300,000	57.6	2,863,774,313
2002	1,237,569,168	1,757,469,040	58.7	2,995,038,208
2003	1,255,002,533	1,873,039,627	59.9	3,128,042,160
2004	1,381,480,928	1,923,127,552	58.2	3,304,608,480
2005	1,860,673,052	1,575,802,732	45.9	3,436,475,784
2006	2,250,879,188	1,479,113,761	39.7	3,729,992,948
2007	2,789,739,601	1,224,799,044	30.5	4,014,538,645
2008	3,272,562,013	1,368,508,480	29.5	4,641,070,493
2009	2,920,836,030	945,244,069	24.4	3,866,080,098
2010	3,470,583,339	1,028,659,914	22.9	4,499,243,252
2011	4,239,598,851	1,068,580,221	20.1	5,308,179,072
2012	4,233,102,359	1,105,986,034	20.7	5,339,088,393

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013



Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

2. Importaciones

El total importado, incluyendo maquila, que realizó El Salvador en el 2000 fue de US \$4,948 millones, que aumentó a US \$10,270 millones en el 2012, lo que representó un incremento de US \$5,321 millones (107.5%) en el período, al que contribuyeron las importaciones de territorio aduanero con US \$5,757 millones (151.7%), en tanto que las importaciones de maquila disminuyeron US \$436 millones (-37.8%).

En el período 2000-2006 el incremento de las importaciones fue de US \$2,814 millones (56.9%), en el que el aumento de las importaciones de territorio aduanero fueron US \$2,895 millones (76.3%) y las de maquila se redujeron en US \$81 millones (-7.1%).

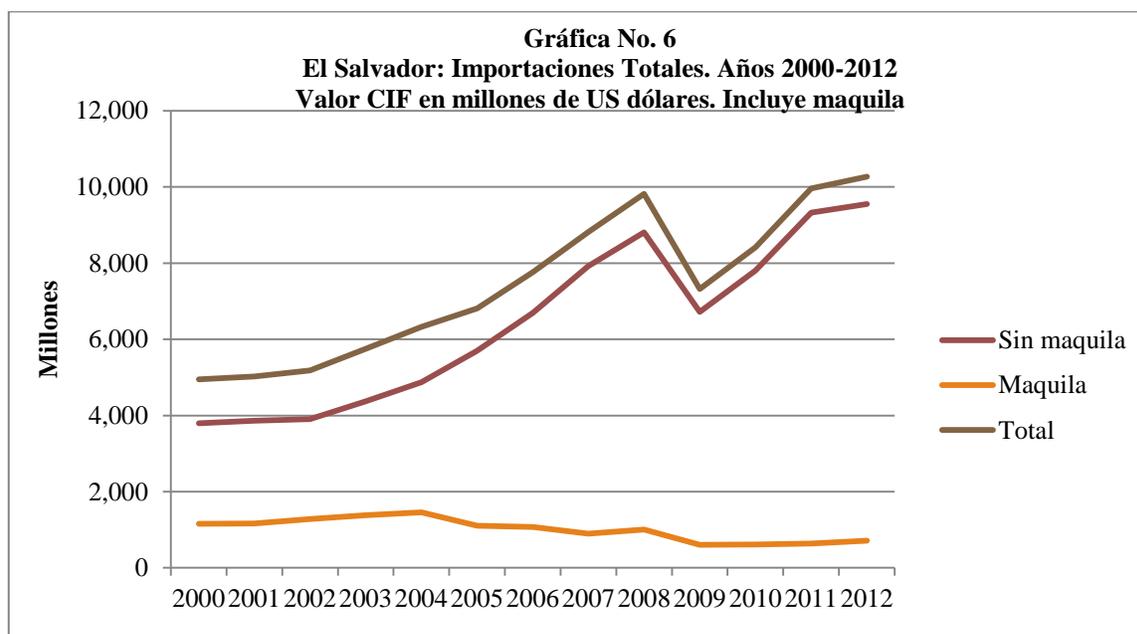
Del 2007 al 2012 las importaciones se incrementaron en US \$1,449 millones (16.4%), producto del aumento de las importaciones de territorio aduanero en US \$1,631 millones (20.6%), y la reducción de las importaciones de maquila en US \$182 millones (-20.3%).

Las importaciones por maquila representaron el 23.3% de las importaciones totales de El Salvador en el 2000, en el 2005 su participación se redujo al 16.3% y en el 2012 disminuyeron al 7%, como puede observarse en la tabla No. 6 y en la gráfica No. 6.

Tabla No. 6
El Salvador: Importaciones Totales. Años 2000-2012
Valor CIF en US dólares. Incluye maquila

Año	Sin maquila	Maquila	%	Total
2000	3,795,585,216	1,152,700,000	23.3	4,948,285,216
2001	3,866,163,923	1,160,600,000	23.1	5,026,763,923
2002	3,901,901,403	1,282,550,364	24.7	5,184,451,767
2003	4,375,023,861	1,379,243,642	24.0	5,754,267,503
2004	4,870,771,859	1,458,160,433	23.0	6,328,932,292
2005	5,700,810,254	1,108,335,985	16.3	6,809,146,239
2006	6,691,284,519	1,071,393,695	13.8	7,762,678,215
2007	7,920,942,486	899,669,945	10.2	8,820,612,431
2008	8,812,555,102	1,005,114,645	10.2	9,817,669,746
2009	6,720,678,835	604,685,112	8.3	7,325,363,947
2010	7,802,595,967	613,567,328	7.3	8,416,163,294
2011	9,327,731,494	636,776,050	6.4	9,964,507,544
2012	9,552,456,019	717,170,587	7.0	10,269,626,606

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013



Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

Al hacer la comparación del aumento de las exportaciones con el de las importaciones totales de El Salvador, incluyendo maquila, en el período 2000-2012, se establece que las exportaciones aumentaron US \$2,398 millones y las importaciones US \$5,321 millones, por lo que las importaciones crecieron US \$2,923 millones más que las exportaciones.

Al comparar el comportamiento de las dos variables antes y después de la entrada en vigencia del CAFTA-DR, se observa que en el período 2000-2006 las importaciones crecieron US \$2,025 millones más que las exportaciones, en tanto que para el período 2007 al 2012 el crecimiento de las importaciones superó solamente por US \$125 millones al de las exportaciones.

v) Comercio con Centroamérica

A partir del 2005, El Salvador incluye la maquila en sus estadísticas de comercio con el resto de países centroamericanos, las que por concepto de exportaciones tuvieron un valor de US \$232.6 millones en el 2005 y en el 2006 US \$95.3 millones, debido principalmente a las ventas que El Salvador hizo a Honduras en esos dos años; en los restantes seis años el promedio anual de las exportaciones de El Salvador hacia los otros cuatro países fue de US \$33.3 millones, manteniendo como principal destino Honduras. El detalle de las ventas sin maquila y de maquila salvadoreña a los otros países centroamericanos se presenta en la tabla No. 7.

Tabla No. 7
El Salvador: Exportaciones al resto de Centroamérica. Años 2005-2012
Valor FOB en US dólares

País	Costa Rica		Guatemala		Honduras		Nicaragua	
	S/maquila	maquila	S/maquila	maquila	S/maquila	maquila	S/maquila	Maquila
2005	112,085,354	1,126,585	422,583,332	3,890,066	272,796,051	212,079,933	145,830,645	15,456,530
2006	124,450,190	278,952	473,261,086	7,313,798	346,134,771	68,644,461	182,094,077	19,086,366
2007	143,198,672	520,678	546,437,887	5,043,673	442,136,829	12,942,092	207,054,655	16,725,834
2008	169,328,634	160,709	620,450,536	9,842,789	575,208,503	24,988,330	252,327,781	3,412,243
2009	136,859,636	265,967	539,019,331	2,518,564	501,240,620	18,276,999	211,812,769	1,215,567
2010	160,986,996	382,202	626,308,590	2,545,231	554,818,891	24,556,896	243,508,816	512,422
2011	213,254,979	381,506	732,998,124	3,341,017	666,190,078	31,938,502	293,611,761	1,204,221
2012	230,396,576	83,408	711,119,783	3,589,165	728,041,306	32,945,653	317,648,535	2,534,339

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

Las compras o importaciones que El Salvador hizo de los otros países de Centroamérica en el rubro maquila durante el mismo período se comportaron de forma inversa, ya que en el 2005 fueron por US \$33.3 millones, en tanto el promedio del 2006 al 2012 fue de US \$106.5 millones, teniendo como principal proveedor a Honduras y en menor proporción a Guatemala.

Las ventas por maquila realizadas por El Salvador durante el período han sido del orden de los US \$528 millones, en tanto que ha comprado US \$779 millones para un saldo negativo de US \$251 millones.

Para ambos casos, exportaciones e importaciones de maquila, la principal participación es la de productos de la industria textil.

En las gráficas No. 7 y No. 8 se hace la comparación de las exportaciones e importaciones totales con las exportaciones e importaciones de maquila de El Salvador con los otros países centroamericanos, en el mismo período.

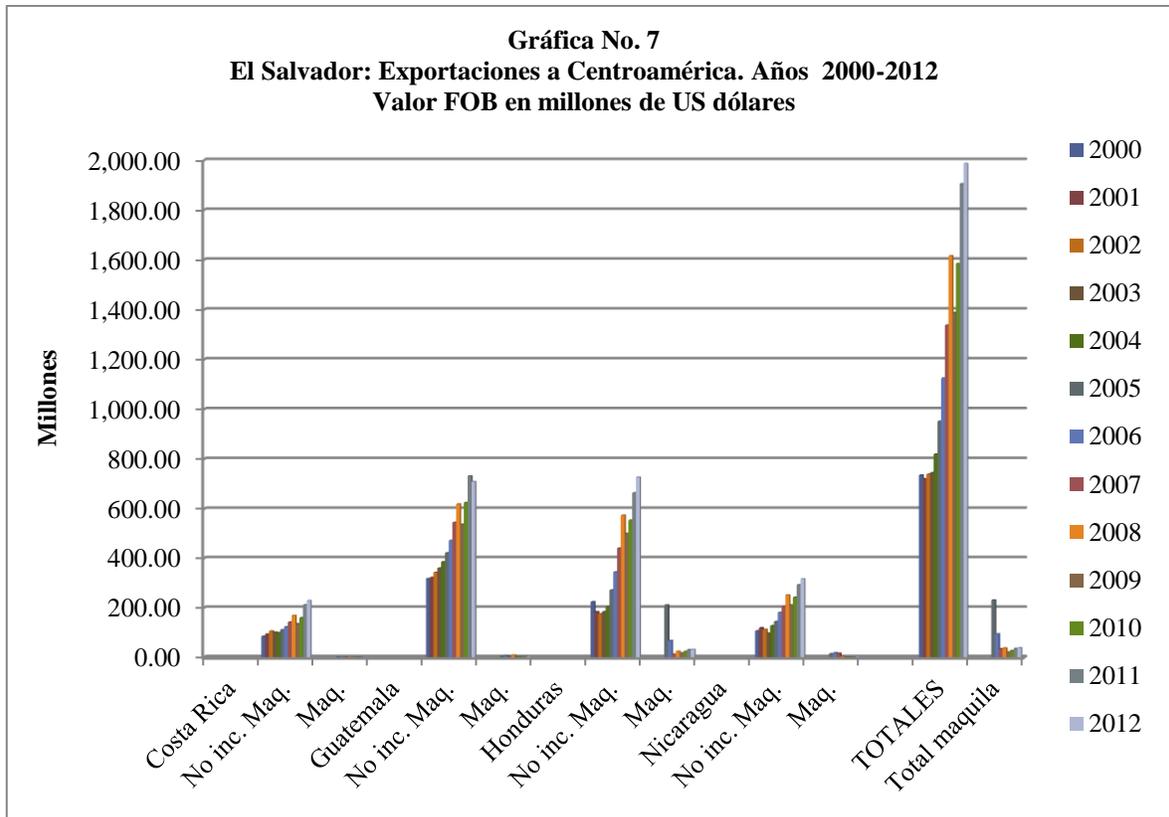
En la tabla No. 8 se muestran las cifras de las importaciones que El Salvador hizo de cada país centroamericano en el período 2000-2012.

Tabla No. 8
El Salvador: Importaciones del resto de Centroamérica. Años 2005-2012
Valor CIF en US dólares

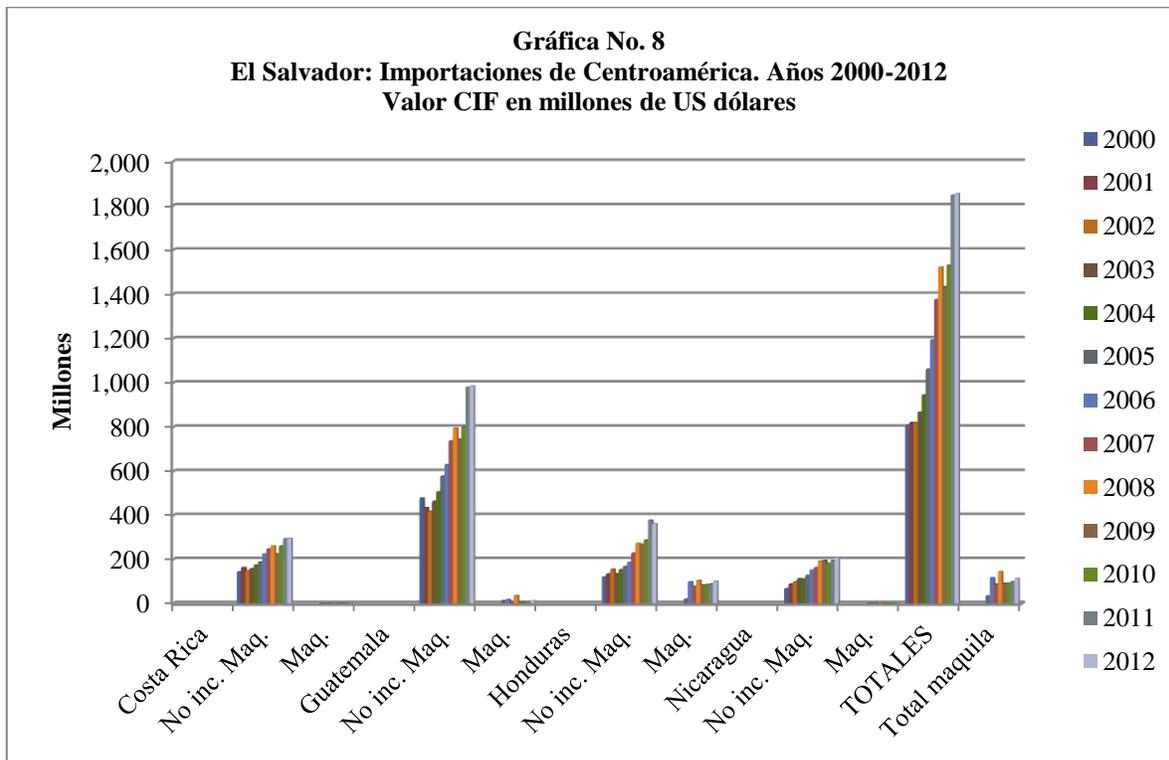
País	Costa Rica		Guatemala		Honduras		Nicaragua	
	S/maquila ⁽¹⁾	maquila	S/maquila	maquila	S/maquila	maquila	S/maquila	Maquila
2005	187,735,027	522,522	578,759,991	13,141,735	167,741,822	19,330,603	127,341,275	349,686
2006	224,306,203	149,055	630,692,316	17,538,961	186,366,052	97,529,416	151,477,324	1,021,533
2007	247,087,403	42,025	737,539,349	8,691,428	228,015,657	77,455,319	163,198,304	1,718,123
2008	261,095,037	211,236	794,735,960	35,633,213	273,378,482	104,134,002	192,908,502	4,966,698
2009	224,968,091	276,306	745,725,816	6,923,405	268,101,116	83,707,661	195,429,287	136,336
2010	260,424,590	717,814	800,739,730	6,176,634	287,931,541	85,632,851	181,924,471	873
2011	293,007,255	147,635	979,443,882	10,171,008	378,123,422	89,219,726	195,730,488	888
2012	296,095,378	60,193	985,387,288	12,211,803	362,436,380	101,255,335	209,760,460	4,538

(1) S/maquila: Sin maquila

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013



Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013



Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

B. GUATEMALA

i) Comercio con los Estados Unidos sin incluir maquila

El comercio total de Guatemala con los Estados Unidos en el 2000 fue de US \$3,042 millones, de los cuales US \$971 millones corresponden a exportaciones y US \$2,071 millones a importaciones, por lo que el saldo en ese año fue negativo para Guatemala en US \$1,100 millones. En el 2006 el intercambio entre ambos países fue de US \$4,554 millones, de los cuales las exportaciones fueron por US \$991 millones y las importaciones US \$3,562 millones, dando como saldo negativo para Guatemala US \$2,571 millones.

En el período 2000-2006 el comercio entre los dos países aumentó en US \$1,511 millones, de los que las exportaciones aumentaron en US \$20 millones y las importaciones en US \$1,491 millones, lo que significa que el intercambio aumentó 49.7%, las importaciones crecieron en un 72.0% y las exportaciones solamente 2.0%, incrementándose el saldo negativo de este comercio para Guatemala en US \$1,471 millones (133.7%).

En el 2007 el intercambio entre Guatemala y los Estados Unidos fue de US \$5,239 millones, en el que las exportaciones fueron por US \$1,141 millones y las importaciones US \$4,098 millones, lo que produjo un saldo negativo para Guatemala de US \$2,957 millones.

En el 2012 el comercio de Guatemala con los Estados Unidos fue de US \$7,616 millones, las exportaciones participaron con US \$1,769 millones y las importaciones con US \$5,848, por lo que el déficit para Guatemala fue de US \$4,079 millones. Al comparar estos valores con las cifras del 2007 se observa que el comercio se incrementó en US \$2,377 millones (45.4%), con un aumento de las exportaciones de US \$627 millones (55.0%) y las importaciones US \$1,750 millones (42.7%), dando como resultado un aumento del saldo negativo de la balanza comercial para Guatemala de US \$1,122 millones (37.9%).

Al determinar las diferencias entre los dos períodos (2000-2006 y 2007-2012), que corresponden al período anterior y al período posterior al CAFTA-DR, es evidente que en el segundo período el comercio ha tenido una variación favorable para Guatemala, ya que el incremento de las exportaciones del 2000 al 2006 fue solamente del 2%, en tanto que del 2007 al 2012 fue del 55%, siendo incluso un crecimiento superior al incremento porcentual de las importaciones.

Es importante también la diferencia en el incremento del saldo negativo de la balanza comercial de Guatemala con los Estados Unidos, que en el primer período fue del 133.7% y para el segundo período fue del 37.9%.

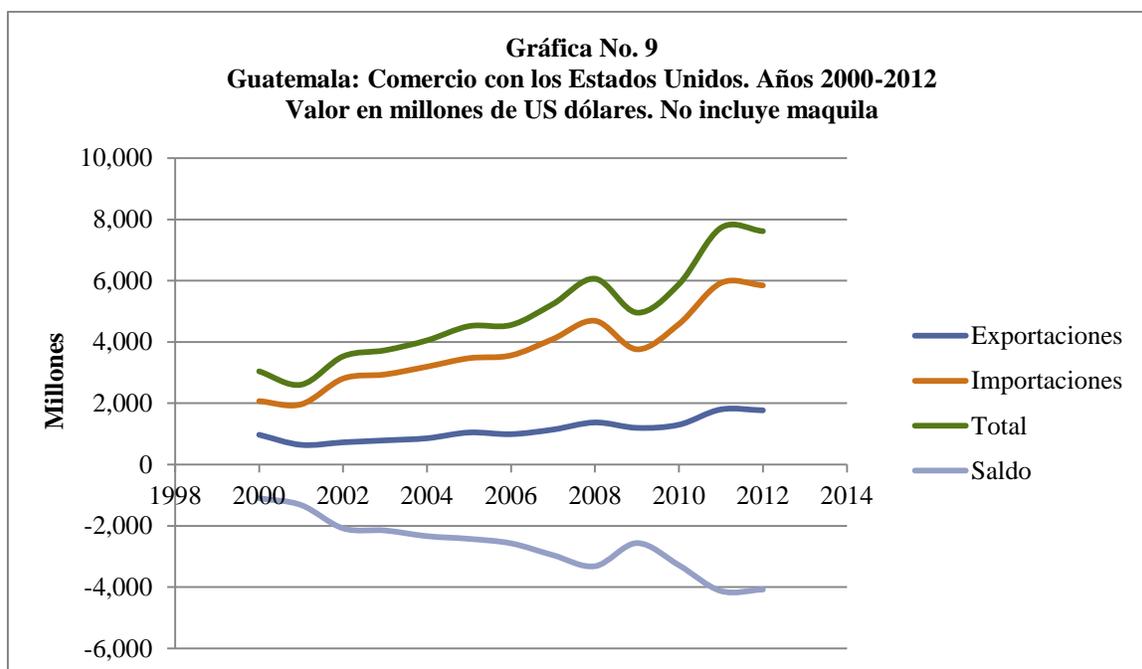
En los incrementos porcentuales interanuales del comercio entre Guatemala y los Estados Unidos, puede apreciarse que la mayor contracción de las exportaciones se produce en el 2001 (-33.8%), luego hay un comportamiento negativo en el 2006 (-5.2%) y en el 2009 (-12.9%), fenómeno que se repite en el 2012 (-1.7%). En cuanto a las importaciones, de igual manera muestran una tasa negativa en el 2001 (-5.2%), pero bastante menor a la de las exportaciones, y es hasta el 2009 que vuelven a tener un comportamiento negativo

(-19.8%), único año en el que dicha tasa es mayor a la caída de las exportaciones, y finalmente, también la tasa es negativa en el 2012 (-1.3%). Ver tabla No. 9 y gráfica 9.

Tabla No. 9
Guatemala: Comercio con los Estados Unidos. Años 2000-2012
En miles de US dólares. No incluye maquila

Año	Exportaciones	Variación %	Importaciones	Variación %	Total	Variación %	Saldo
2000	971,224		2,071,205		3,042,429		-1,099,981
2001	642,497	-33.8	1,964,400	-5.2	2,606,897	-14.3	-1,321,903
2002	724,793	12.8	2,806,176	42.9	3,530,968	35.4	-2,081,383
2003	788,607	8.8	2,940,646	4.8	3,729,253	5.6	-2,152,039
2004	858,201	8.8	3,195,131	8.7	4,053,332	8.7	-2,336,929
2005	1,046,153	21.9	3,470,921	8.6	4,517,074	11.4	-2,424,768
2006	991,563	-5.2	3,562,285	2.6	4,553,848	0.8	-2,570,722
2007	1,141,284	15.1	4,098,234	15.0	5,239,518	15.1	-2,956,950
2008	1,373,606	20.4	4,690,584	14.5	6,064,190	15.7	-3,316,978
2009	1,197,054	-12.9	3,760,201	-19.8	4,957,255	-18.3	-2,563,146
2010	1,300,292	8.6	4,586,889	22.0	5,887,181	18.8	-3,286,597
2011	1,799,667	38.4	5,925,830	29.2	7,725,497	31.2	-4,126,163
2012	1,768,789	-1.7	5,847,771	-1.3	7,616,560	-1.4	-4,078,982

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013



Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

ii) Comercio con los Estados Unidos incluyendo maquila

1. Exportaciones

A partir del año 2002 El Banco de Guatemala, responsable de generar la información estadística del comercio exterior, modificó la presentación de las cifras desagregándolas en: territorio aduanero, zonas francas (Decreto 65-89) y maquila (Decreto 29-89), las que sumadas presenta como comercio general o total.

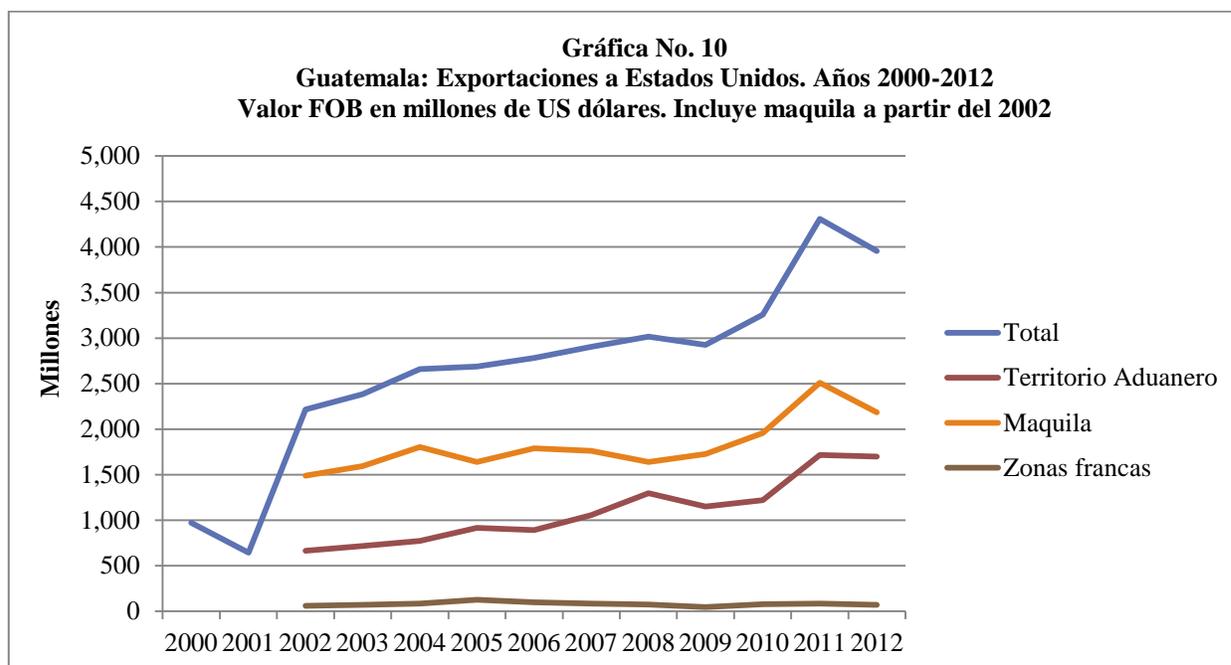
El componente más importante en el total exportado por Guatemala a los Estados Unidos, del 2002 al 2012, son las exportaciones al amparo del Decreto 29-89 o maquila, que superan a las que se realizan desde el territorio aduanero, en tanto las zonas francas tienen una participación modesta en el total exportado.

Las exportaciones de territorio aduanero, en el 2002 representaban el 29.9% y para el 2012 su participación fue del 43.0%. La maquila que en el 2002 fue el 67.3%, para el 2012 se redujo al 55.3% pero sigue siendo el rubro más importante de las exportaciones de Guatemala a los Estados Unidos. Con relación a las exportaciones de zonas francas, la participación porcentual es de 2.8% en el 2000 y de 1.8% en el 2012. La tabla No. 10 y la gráfica No. 10 muestran el comportamiento de las exportaciones de Guatemala hacia los Estados Unidos del 2000 al 2012, con la separación por territorio aduanero, maquila y zonas francas a partir del 2002.

Tabla No. 10
Guatemala: Exportaciones a los Estados Unidos. Años 2000-2012
Valor FOB En miles de US dólares. Incluye maquila a partir del 2002

Año	Totales	T. Aduanero	%	Maquila	%	Zonas francas	%
2000	971,224						
2001	642,497						
2002	2,215,652	663,574	29.9	1,490,859	67.3	61,219	2.8
2003	2,384,303	716,386	30.0	1,595,696	66.9	72,221	3.0
2004	2,660,393	771,735	29.0	1,802,192	67.7	86,466	3.3
2005	2,686,448	917,907	34.2	1,640,295	61.1	128,246	4.8
2006	2,781,851	893,630	32.1	1,790,288	64.4	97,933	3.5
2007	2,903,814	1,057,738	36.4	1,762,530	60.7	83,546	2.9
2008	3,014,445	1,298,598	43.1	1,640,839	54.4	75,008	2.5
2009	2,924,367	1,151,117	39.4	1,727,313	59.1	45,938	1.6
2010	3,258,655	1,221,898	37.5	1,958,363	60.1	78,394	2.4
2011	4,307,525	1,715,675	39.8	2,507,857	58.2	83,992	1.9
2012	3,955,032	1,699,357	43.0	2,186,243	55.3	69,432	1.8

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013



Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

2. Importaciones

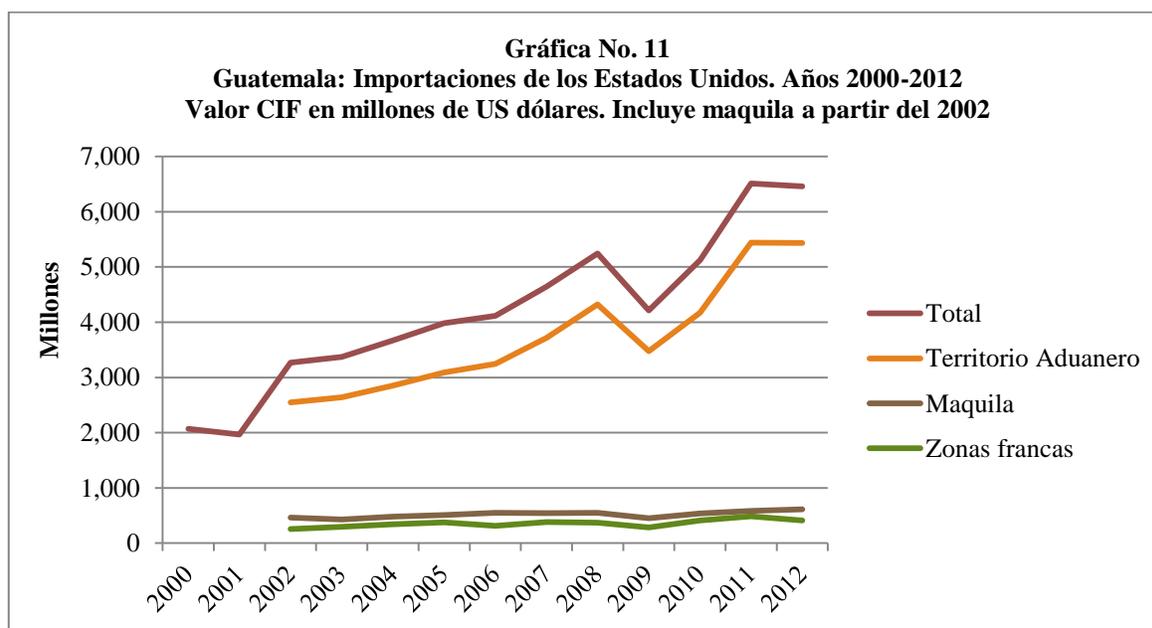
A diferencia de la participación en las exportaciones, la maquila no es altamente significativa en el comportamiento de las importaciones de Guatemala desde los Estados Unidos, en el 2002 representaron un 14.2% del total, que para el 2012 se redujo al 10.5%. El componente importado en el régimen de zonas francas también se redujo de un 7.8% en el 2002 a un 6.4% en el 2012. Como se observa en la tabla No.11 y la gráfica No. 11.

Tabla No. 11
Guatemala: Importaciones de los Estados Unidos. Años 2000-2012
Valor CIF en miles de US dólares. Incluye maquila a partir del 2002

Año	Total	T. Aduanero	%	Maquila	%	Zonas francas	%
2000	2,071,205						
2001	1,964,400						
2002	3,269,854	2,550,917	78.0	463,678	14.2	255,259	7.8
2003	3,372,003	2,643,146	78.4	431,357	12.8	297,501	8.8
2004	3,673,363	2,853,250	77.7	478,232	13.0	341,880	9.3
2005	3,982,417	3,092,120	77.6	511,496	12.8	378,801	9.5
2006	4,114,834	3,245,844	78.9	552,549	13.4	316,441	7.7
2007	4,642,643	3,717,266	80.1	544,409	11.7	380,967	8.2
2008	5,242,383	4,319,906	82.4	551,799	10.5	370,678	7.1
2009	4,211,891	3,475,702	82.5	451,690	10.7	284,499	6.8
2010	5,124,674	4,174,521	81.5	537,785	10.5	412,368	8.0

Año	Total	T. Aduanero	%	Maquila	%	Zonas francas	%
2011	6,508,640	5,437,544	83.5	582,810	9.0	488,286	7.5
2012	6,460,409	5,434,280	84.1	612,637	9.5	413,492	6.4

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013



Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

3. Principales productos

3.1 Importaciones

Los productos importado por Guatemala de los Estados Unidos, que forman parte de la lista de los 25 principales del 2000 al 2012, ordenados de acuerdo al lugar que ocuparon en el 2012, así como su valor de importación en el 2000, son los siguientes:

Cuadro No. 7
Guatemala: Importaciones de los Estados Unidos
Productos que aparecen en el listado de los 25 principales. Años 2000-2012
Valores en millones de US \$

No. y Descripción de la partida		Años	
		2000	2012
2710	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos.	189	2,113
8517	Teléfonos, incluidos los teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas; los demás aparatos para emisión, transmisión o recepción de voz, imagen u otros datos.	74	200
1001	Trigo y morcajo (Tranquillón)	14	161
8703	Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para el transporte de personas (excepto los de la partida 87.02 (transp. de >=10 personas), incluidos los del tipo familiar ("break" o "station wagon") y los de carreras.	131	151
8471	Máquinas automáticas para procesamiento de datos y sus unidades; lectores magnéticos	60	149

No. y Descripción de la partida		Años	
		2000	2012
	u ópticos, máquinas para registro de datos sobre soporte en forma codificada y máquinas para tratamiento o procesamiento de estos datos.		
1005	Maíz.	56	146
2304	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja (soya), incluso molidos o en "pellets".	32	128
8704	Vehículos automóviles para transporte de mercancías.	105	100
3901	Polímeros de etileno en formas primarias.	51	91
6309	Artículos de prendería.	15	62
4804	Papel y cartón kraft, sin estucar ni recubrir.	37	61
8701	Tractores (excepto las carretillas tractor de la partida n. 87.09).	36	43
8708	Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas nos 87.01 a 87.05.	15	41

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

Los productos que se incorporan al listado de los 25 considerados principales, en las importaciones que Guatemala hace de los Estados Unidos, del 2003 al 2012, incluyendo años en los que se produce alguna variación importante del valor de importación, son los siguientes:

Cuadro No. 8
Guatemala: Importaciones de los Estados Unidos
Productos que se incorporan al listado de los 25 principales. Años 2003-2012
Valores en millones de US \$

No. y Descripción de la partida		Años						
		2003	2006	2007	2008	2009	2010	2012
3105 (1)	Abonos minerales o químicos, con dos o tres de los elementos fertilizantes: nitrógeno, fosforo y potasio; los demás abonos; productos de este capítulo en tabletas o formas similares o en envases de un peso bruto inferior o igual a 10 kg.	26		48			30	55
0207 (2)	Carne y despojos comestibles, de aves de la partida 01.05, frescos, refrigerados o congelados.			33		32		54
8523	Discos, cintas, dispositivos de almacenamiento permanente de datos a base de semiconductores, tarjetas inteligentes ("smart cards") y demás soportes para grabar sonido o grabaciones análogas, grabados o no, incluso las matrices y moldes galvánicos.			45				50
8443	Máquinas y aparatos para imprimir mediante planchas, cilindros y demás elementos impresores de la partida 84.42; las demás máquinas impresoras, copiadoras y de fax, incluso combinadas entre sí; partes y accesorios.				30			42
1006 (3)	Arroz		26					39
8429 (4)	Topadoras frontales ('bulldozers'), topadoras angulares ('angledozers'), niveladoras, traillas ('scrapers'), palas mecánicas, excavadoras, cargadoras, palas cargadoras, compactadoras y apisonadoras (aplanadoras), autopropulsadas.		35					29

(1) La partida no aparece en los años 2008 y 2009.

(2) La partida no aparece en el año 2008.

(3) La partida no aparece en el año 2011.

(4) La partida no aparece en el año 2009.

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

Los productos que desaparecen del listado de los 25 principales productos importados por Guatemala desde los Estados Unidos, en el período 2000-2007, son los siguientes:

Cuadro No. 9
Guatemala: Importaciones de los Estados Unidos
Productos que desaparecen del listado de los 25 principales. Años 2000-2007
Valores en millones de US \$

No. y Descripción de la partida		Años				
		2000	2001	2004	2005	2007
8525	Aparatos emisores de radiotelefonía, radiotelegrafía, radiodifusión o televisión, incluso con aparato receptor o de grabación o reproducción de sonido incorporado; cámaras de televisión; videocámaras, incluidas las de imagen fija; cámaras digitales.	63				32
3808	Insecticidas, raticidas, fungicidas, herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores del crecimiento de las plantas, desinfectantes y productos similares, presentados en formas o en envases para la venta al por menor, o como preparaciones o artículos.	16		22		
8702	Vehículos automóviles para transporte de diez o más personas, incluido el conductor	13		25		
3102	Abonos minerales o químicos nitrogenados.		21		54	

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

3.2 Exportaciones

Productos principales de las exportaciones de Guatemala hacia los Estados Unidos, que presentan esa condición en la totalidad o el mayor número de años de la serie 2000-2012. Ordenados por el valor exportado en el 2012.

Cuadro No. 10
Guatemala: Exportaciones a los Estados Unidos
Productos que aparecen en el listado de los 25 principales. Años 2000-2012
Valores en millones de US \$

No. y Descripción de la partida		Años			
		2000	2002	2009	2012
0803	Bananas o plátanos, frescos o secos.	155			666
0901 (1)	Café, incluso tostado o descafeinado; cascara y cascarilla de café; sucedáneos del café que contengan café en cualquier proporción.	272			398
2709	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	159			269
1701	Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido.	28			113
0708	Hortalizas de vaina, aunque estén desvainadas, frescas o refrigeradas.	10			25
6204	Trajes sastre, conjuntos, chaquetas (sacos), vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y 'shorts' (excepto de baño), para mujeres o niñas.		18		25
1209	Semillas, frutos y esporas, para siembra.	8			19
6203	Trajes (ambos o ternos), conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y 'shorts' (excepto de baño), para hombres o niños.		35		18
0602	Las demás plantas vivas (incluidas sus raíces), esquejes e injertos; blanco de setas.	10			16

No. y Descripción de la partida		Años			
		2000	2002	2009	2012
0704	Coles, incluidos los repollos, coliflores, coles rizadas, colinabos y productos comestibles similares del género brassica, frescos o refrigerados.	14			9
0603 (2)	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma.	11		5	8
0908 (3)	Nuez moscada, macis, amomos y cardamomos.	5			6

(1) Este producto que ha sido considerado tradicionalmente el principal producto guatemalteco de exportación, ocupa el primer lugar de la serie para los años 2000, 2001, 2007, 2009 y 2011.

(2) Esta partida desaparece del listado del 2005 al 2008.

(3) Esta partida desaparece del listado durante los años 2005, 2006 y 2007.

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

Los productos que se agregan a los 25 principales en las exportaciones de Guatemala hacia los Estados Unidos en el período 2006-2012, son los siguientes:

Cuadro No. 11
Guatemala: Exportaciones a los Estados Unidos
Productos que se incorporan al listado de los 25 principales. Años 2006-2012
Valores en millones de US \$

No. y Descripción de la partida		Años				
		2006	2007	2009	2011	2012
1005	Maíz.				11	144
7112	Desperdicios y desechos, de metal precioso o de chapado de metal precioso (plaque); demás desperdicios y desechos que contengan metal precioso o compuestos de metal precioso, de los tipos utilizados principalmente para la recuperación del metal precioso.			4		38
4001	Caucho natural, balata, gutapercha, guayule, chicle y gomas naturales análogas, en formas primarias o en placas, hojas o tiras.	3				18
2005	Las demás hortalizas preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), sin congelar, excepto los productos de la partida 20.06.		7			9
0810	Las demás frutas u otros frutos, frescos.		5			7

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

Los productos que desaparecen de la categoría de 25 principales productos de exportación de Guatemala a los Estados Unidos, son los siguientes:

Cuadro No. 12
Guatemala: Exportaciones a los Estados Unidos
Productos que desaparecen del listado de los 25 principales. Años 2000-2011
Valores en millones de US \$

No. y Descripción de la partida		Años			
		2000	2001	2007	2011
0306 (1)	Crustáceos, incluso pelados, vivos, frescos, refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera; crustáceos sin pelar, cocidos en agua o vapor, incluso refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera; harina, polvo y 'pellets' de crustáceos.	14		7	
7601 (2)	Aluminio en bruto.	10		12	
4407 (3)	Madera aserrada o desbastada longitudinalmente, cortada o desenrollada, incluso cepillada, lijada o unida por entalladuras múltiples, de espesor superior a 6 mm.		2		6

(1) Esta partida aparece dentro de los principales productos en el período del 2000 al 2003, desaparece y luego se registra en el listado, para los años 2006 y 2007.

(2) Esta partida se incluyó del 2000 al 2007, excepto para los años 2004 y 2005.

(3) Las exportaciones de madera aparecen en el listado de principales productos del 2001 al 2011.

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

iii) Comercio total sin incluir maquila

El comercio total de Guatemala, sin incluir la maquila, en el período 2000-2012 aumentó US \$13,947 millones (177.2%), al pasar de US \$7,870 millones en el 2000 a US \$21,817 millones en el 2012. En este incremento las exportaciones participaron con US \$4,239 millones (157.0%) y las importaciones con US \$9,708 millones (187.7%). Como resultado, el déficit en su balanza comercial se incrementó en US \$5,470 millones (221.2%), al pasar de US \$2,472 millones en el 2000 a US \$7,942 millones en el 2012.

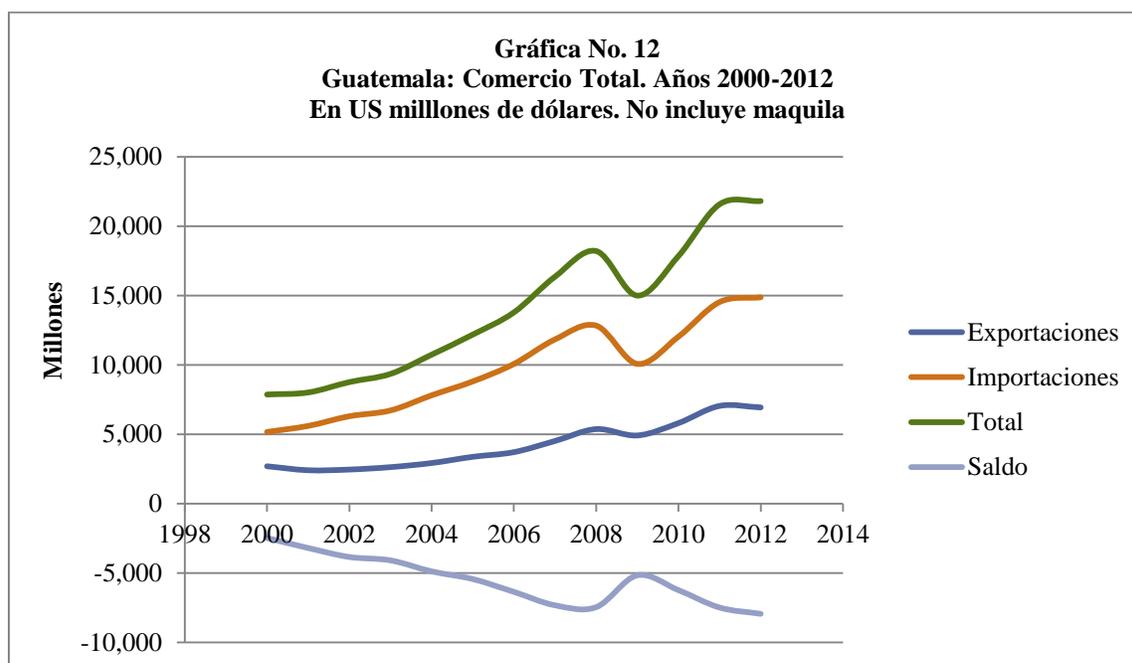
Las exportaciones muestran tasas de variación interanual negativas en el 2001 (-10.6%) debido al derribo de las torres gemelas, en el 2009 (-8.5%) producto de la crisis de finales del año anterior y en el 2012 (-1.6%) por la contracción del comercio internacional y la disminución del precio de sus principales productos de exportación. En relación a las importaciones, solamente tienen una tasa negativa en el 2009 (-21.5%) y una importante reducción de su tasa de crecimiento en el 2012, aunque no llega a ser negativa. Este comportamiento es comparable al comercio total que de igual manera solamente tuvo una tasa negativa en el 2009 y una considerable reducción en el 2012. Ver tabla No. 12 y gráfica No. 12.

Tabla No. 12
Guatemala: Comercio Total. Años 2000-2012
En miles de US dólares. No incluye maquila

Año	Exportaciones	%	Importaciones	%	Total	%	Saldo
2000	2,699,034		5,171,403		7,870,437		-2,472,369
2001	2,411,678	-10.6	5,606,602	8.4	8,018,280	1.9	-3,194,924
2002	2,461,566	2.1	6,304,057	12.4	8,765,623	9.3	-3,842,491
2003	2,634,730	7.0	6,720,699	6.6	9,355,429	6.7	-4,085,969
2004	2,931,777	11.3	7,811,560	16.2	10,743,338	14.8	-4,879,783
2005	3,378,459	15.2	8,812,298	12.8	12,190,757	13.5	-5,433,839

Año	Exportaciones	%	Importaciones	%	Total	%	Saldo
2006	3,715,933	10.0	10,072,702	14.3	13,788,635	13.1	-6,356,769
2007	4,519,991	21.6	11,845,591	17.6	16,365,581	18.7	-7,325,600
2008	5,376,399	18.9	12,836,709	8.4	18,213,108	11.3	-7,460,311
2009	4,920,355	-8.5	10,081,400	-21.5	15,001,755	-17.6	-5,161,046
2010	5,808,914	18.1	12,041,385	19.4	17,850,299	19.0	-6,232,471
2011	7,048,567	21.3	14,535,845	20.7	21,584,411	20.9	-7,487,278
2012	6,937,698	-1.6	14,879,889	2.4	21,817,587	1.1	-7,942,192

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013



Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

iv) Comercio total incluyendo maquila

1. Exportaciones

Las exportaciones totales de Guatemala incluyendo maquila, han tenido un crecimiento constante en el período 2000-2011, solamente afectado en el 2001 por la crisis que provocó el derribamiento de las torres gemelas y en el 2009 por la crisis financiera que se originó en los Estados Unidos, mostrando también una variación hacia la baja en el 2012, así como la evolución positiva de las exportaciones de territorio aduanero que a partir del 2004 crecen en una mayor proporción que la maquila, con lo que en el 2008 ya duplican el valor de ésta.

En el 2002, Guatemala exportó un total de US \$4,162 millones, de los que el 54.7% correspondieron al territorio aduanero, 40.9% a maquila y solamente el 4.5% fueron de zonas francas; para el 2006 las exportaciones llegaron a los US \$6,025 millones, lo que representa un aumento de US \$1,863 millones (44.8%), de las que por territorio aduanero fueron el 56.8%, la maquila 38.3% y las de zonas francas 4.8%.

Para el 2012 el total exportado fue de US \$9,978 millones, un incremento de US \$3,080 millones (44.6%) respecto al 2007, generado principalmente por las exportaciones de territorio aduanero que crecieron en el período US \$2,312 millones (55.0%), en tanto la maquila aumentó en US \$662 millones (27.8%). Por su parte las exportaciones de zonas francas fueron por US \$423 millones, US \$106 millones más que en el 2007, para un incremento del 33.4%.

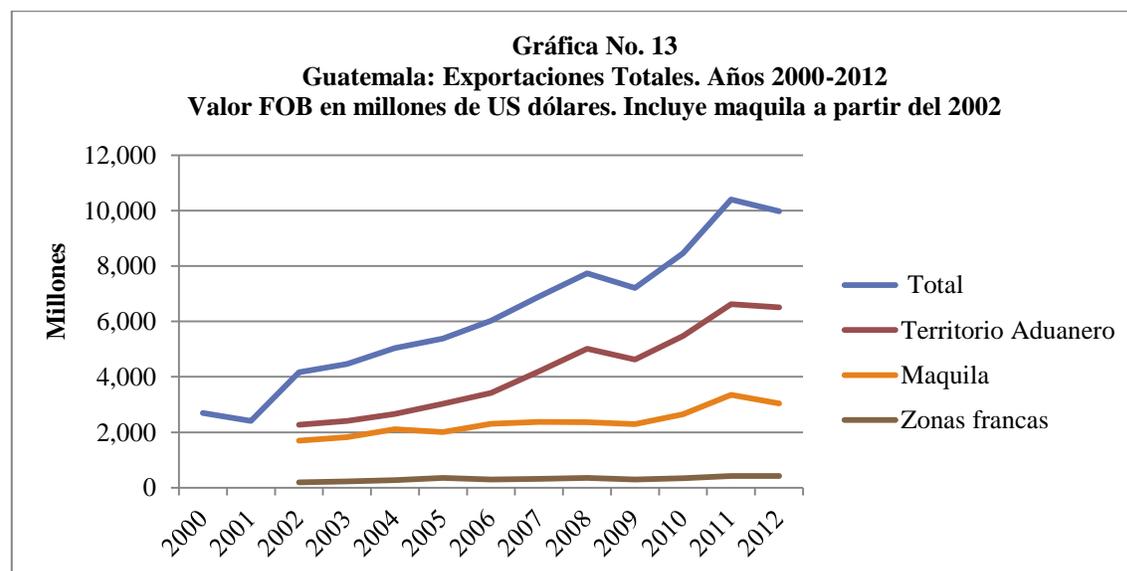
Las cifras de las exportaciones totales de Guatemala para el período 2000-2012, incluyendo maquila a partir del 2002, se presentan en la tabla No.13 y la gráfica No. 13.

Tabla No. 13
Guatemala: Exportaciones Totales. Años 2000-2012
Valor en miles de US dólares. Incluye maquila a partir del 2002

Año	Total	T. Aduanero	%	Maquila	%	Z. Francas	%
2000	2,699,034						
2001	2,411,678						
2002	4,162,054	2,275,834	54.7	1,700,487	40.9	185,732	4.5
2003	4,459,426	2,412,682	54.1	1,824,696	40.9	222,048	5.0
2004	5,036,399	2,663,845	52.9	2,104,622	41.8	267,932	5.3
2005	5,380,817	3,026,060	56.2	2,002,358	37.2	352,399	6.5
2006	6,025,163	3,424,074	56.8	2,309,230	38.3	291,859	4.8
2007	6,897,706	4,202,638	60.9	2,377,715	34.5	317,353	4.6
2008	7,737,410	5,021,149	64.9	2,361,011	30.5	355,250	4.6
2009	7,213,675	4,627,052	64.1	2,293,320	31.8	293,303	4.1
2010	8,462,552	5,473,542	64.7	2,653,637	31.4	335,372	4.0
2011	10,400,893	6,624,841	63.7	3,352,326	32.2	423,725	4.1
2012	9,977,639	6,514,360	65.3	3,039,942	30.5	423,338	4.2

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

Gráfica No. 13
Guatemala: Exportaciones Totales. Años 2000-2012
Valor FOB en millones de US dólares. Incluye maquila a partir del 2002



Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

2. Importaciones

El comercio total de Guatemala ha aumentado de forma importante del 2002 al 2012, por concepto de importaciones en el 2002 el país recibió US \$7, 659 millones, de los cuales al territorio aduanero se importaron US \$5,887 millones, que representan el 76.9%, en tanto que la maquila fue el 17.7% y las zonas francas el 5.4%; para el año 2006 las importaciones totales crecieron a US \$11,919 millones, un incremento de US \$4,260 millones (55.6%) respecto al 2002, descansando principalmente en las importaciones al territorio aduanero que se incrementaron en US \$3,535 millones (60.0%) y que representan un 83.0% del incremento total.

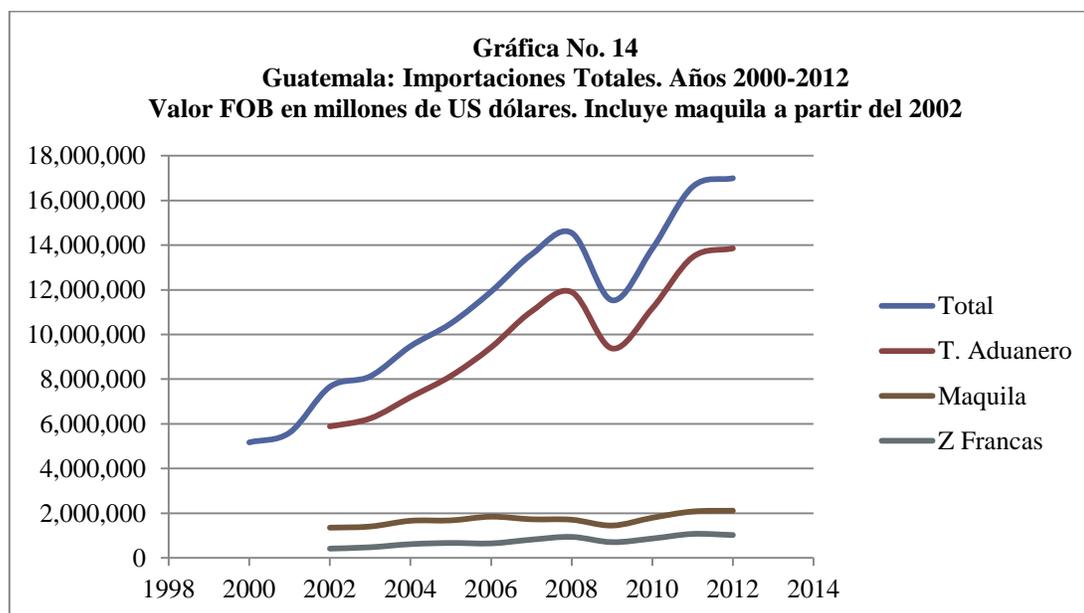
Para el período 2007-2012, el aumento de las importaciones fue de US \$3,418 millones (25.2%), crecimiento en el que también las importaciones a territorio aduanero fueron determinantes con un aumento de US \$2,826 millones (20.8%), que representan un 82.7% del aumento total de las importaciones.

El incremento de las importaciones para el período 2002-2012 fue de US \$9,335 millones (121.9%). De acuerdo al análisis de las cifras de importaciones totales de Guatemala, la tendencia al incremento es anterior al CAFTA-DR y por el contrario el incremento porcentual es menor en el período posterior al Tratado, aunque el aumento en valores absolutos es mayor. Teniendo como componente principal el de las importaciones al territorio aduanero, pero con una tendencia al incremento de las importaciones a zonas francas, aunque en un monto menor a la maquila y muy distante de las de territorio aduanero. Este comportamiento se puede observar en la tabla No. 14 y la gráfica No 14.

Tabla No. 14
Guatemala: Importaciones Totales. Años 2000-2012
Valor en miles de US dólares. Incluye maquila a partir del 2002

Año	Total	T. Aduanero	%	Maquila	%	Z Francas	%
2000	5,171,403						
2001	5,606,602						
2002	7,658,780	5,886,766	76.9	1,354,723	17.7	417,291	5.4
2003	8,126,880	6,242,759	76.8	1,406,181	17.3	477,940	5.9
2004	9,474,468	7,194,509	75.9	1,662,907	17.6	617,051	6.5
2005	10,492,562	8,142,608	77.6	1,680,264	16.0	669,689	6.4
2006	11,918,882	9,422,444	79.1	1,846,180	15.5	650,258	5.5
2007	13,575,743	11,027,912	81.2	1,730,152	12.7	817,679	6.0
2008	14,546,501	11,896,115	81.8	1,709,792	11.8	940,595	6.5
2009	11,531,256	9,375,144	81.3	1,449,855	12.6	706,256	6.1
2010	13,838,297	11,173,768	80.7	1,796,913	13.0	867,617	6.3
2011	16,612,984	13,460,980	81.0	2,077,140	12.5	1,074,865	6.5
2012	16,993,943	13,854,820	81.5	2,114,054	12.4	1,025,069	6.0

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013



Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

Al comparar las exportaciones totales de Guatemala con sus importaciones totales en el período analizado, se determina que del 2002 al 2006 las importaciones aumentaron US \$4,260 millones, por su parte las exportaciones en el mismo período crecieron US \$1,863 millones, lo que significa que el crecimiento de las importaciones fue mayor al de las exportaciones en US \$2,397 millones. Para el período 2007-2012 se produjo un resultado diferente, al crecer las importaciones US \$3,418 millones, mientras que las exportaciones aumentaron en US \$3,080 millones, por lo que la diferencia fue de US \$338, una reducción sustantiva del saldo negativo respecto al período anterior, debido principalmente a que la baja de las exportaciones en el 2009, producto de la crisis financiera, fue significativamente menor a la baja experimentada por las importaciones.

Para el período 2002-2012 las importaciones se incrementaron US \$3,519 millones más que las exportaciones, por lo que el déficit de la balanza comercial de Guatemala alcanzó en el 2012 los US \$7,016 millones.

v) Comercio con Centroamérica

En el intercambio comercial intracentroamericano, Guatemala es uno de los mayores participantes, obteniendo un superávit de este comercio. Al igual que se hizo con las cifras anteriores, para el análisis del intercambio de Guatemala con Centroamérica la serie se inicia en el 2002, porque a partir de ese año también se desagregan las cifras de este comercio por territorio aduanero, maquila y zonas francas.

1. Importaciones

En el 2002 Guatemala importó del resto de Centroamérica US \$826 millones, de los que la maquila participó con US \$28 millones y las zonas francas con US \$12 millones; para el 2012 estas importaciones alcanzaron los US \$1,719 millones, de los cuales la maquila

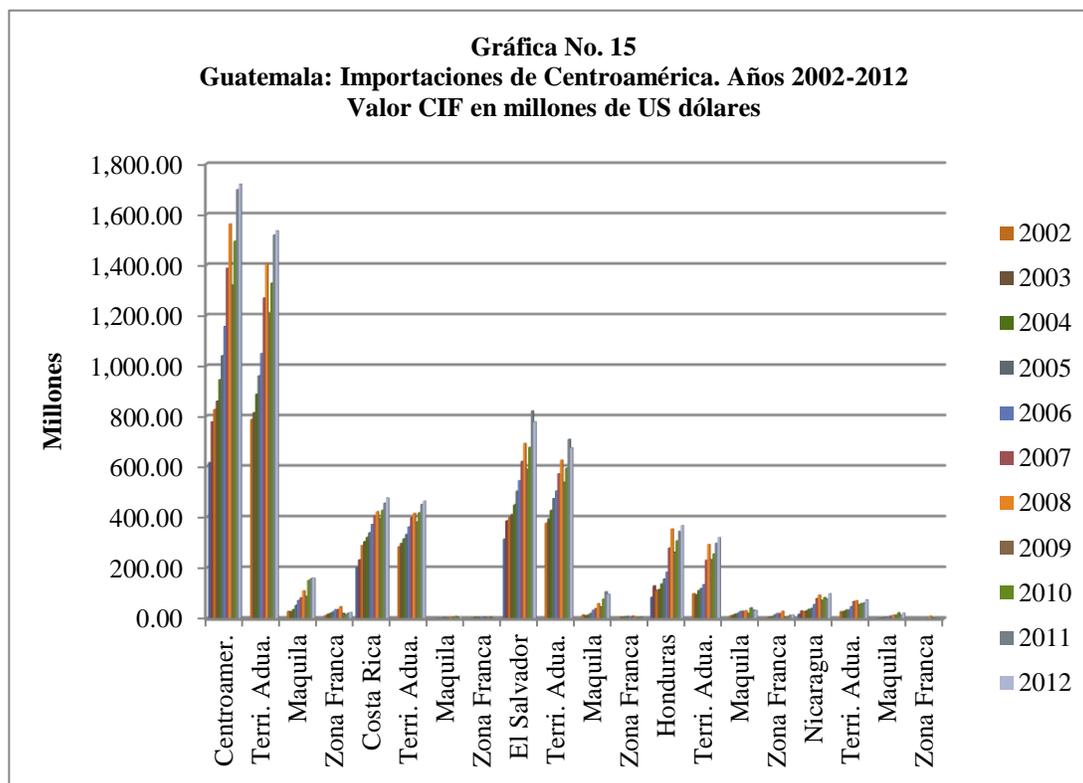
participó con US \$160 millones (9.3%) y las zonas francas con US \$25 millones (1.5%). El aumento de las compras por maquila se acelera a partir del 2005, siendo El Salvador y Honduras los principales vendedores.

Las cifras por país y régimen aduanero se presentan en la tabla No. 15 y en la gráfica No. 15.

Tabla No. 15
Guatemala: Importaciones de Centroamérica. Años 2002-2012
Valor CIF en miles de US dólares

Año	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Centroamer.	826,208	859,336	944,705	1,039,357	1,155,738	1,386,288	1,561,162	1,319,188	1,494,211	1,697,552	1,718,764
Terri. Adua.	786,286	814,042	887,193	959,660	1,048,305	1,268,112	1,404,107	1,210,217	1,326,863	1,517,719	1,534,723
Maquila	28,191	27,876	36,410	52,920	72,265	82,043	109,995	87,809	151,507	158,226	159,524
Zona Franca	11,731	17,418	21,102	26,777	35,168	36,133	47,059	21,162	15,841	21,607	24,517
Costa Rica	288,242	303,470	320,979	339,294	371,967	405,889	422,688	394,217	427,687	455,533	476,794
Terri. Adua.	283,422	296,997	314,974	331,979	362,395	398,316	414,820	381,610	418,091	450,505	464,366
Maquila	1,472	1,449	1,149	3,928	2,823	2,602	6,495	4,718	8,923	4,563	7,839
Zona Franca	3,348	5,025	4,855	3,387	6,750	4,971	1,373	7,889	672	466	4,590
El Salvador	397,685	410,037	448,943	502,971	544,712	620,843	692,067	590,008	676,113	820,403	777,030
Terri. Adua.	377,248	393,590	427,070	473,819	503,970	571,742	625,617	539,058	593,361	707,710	675,071
Maquila	14,678	11,079	14,241	20,906	32,896	39,629	59,450	46,552	76,929	105,778	96,629
Zona Franca	5,759	5,367	7,632	8,246	7,847	9,471	7,000	4,397	5,823	6,916	5,531
Honduras	112,051	114,952	137,362	156,775	183,306	279,735	353,436	262,332	307,000	344,688	367,119
Terri. Adua.	98,347	94,970	110,749	119,462	134,233	230,399	292,963	233,354	255,947	297,052	320,167
Maquila	11,096	13,400	18,164	22,269	28,837	29,261	31,037	21,874	42,523	34,133	32,746
Zona Franca	2,608	6,582	8,449	15,044	20,236	20,075	29,437	7,105	8,530	13,502	14,205
Nicaragua	28,230	30,877	37,422	40,317	55,752	79,821	92,970	72,631	83,411	76,928	97,822
Terri. Adua.	27,269	28,485	34,399	34,401	47,708	67,656	70,707	56,195	59,464	62,453	75,120
Maquila	945	1,948	2,857	5,817	7,709	10,550	13,013	14,666	23,132	13,753	22,310
Zona Franca	16	444	166	100	335	1,615	9,250	1,770	815	723	391

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013



Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

2. Exportaciones

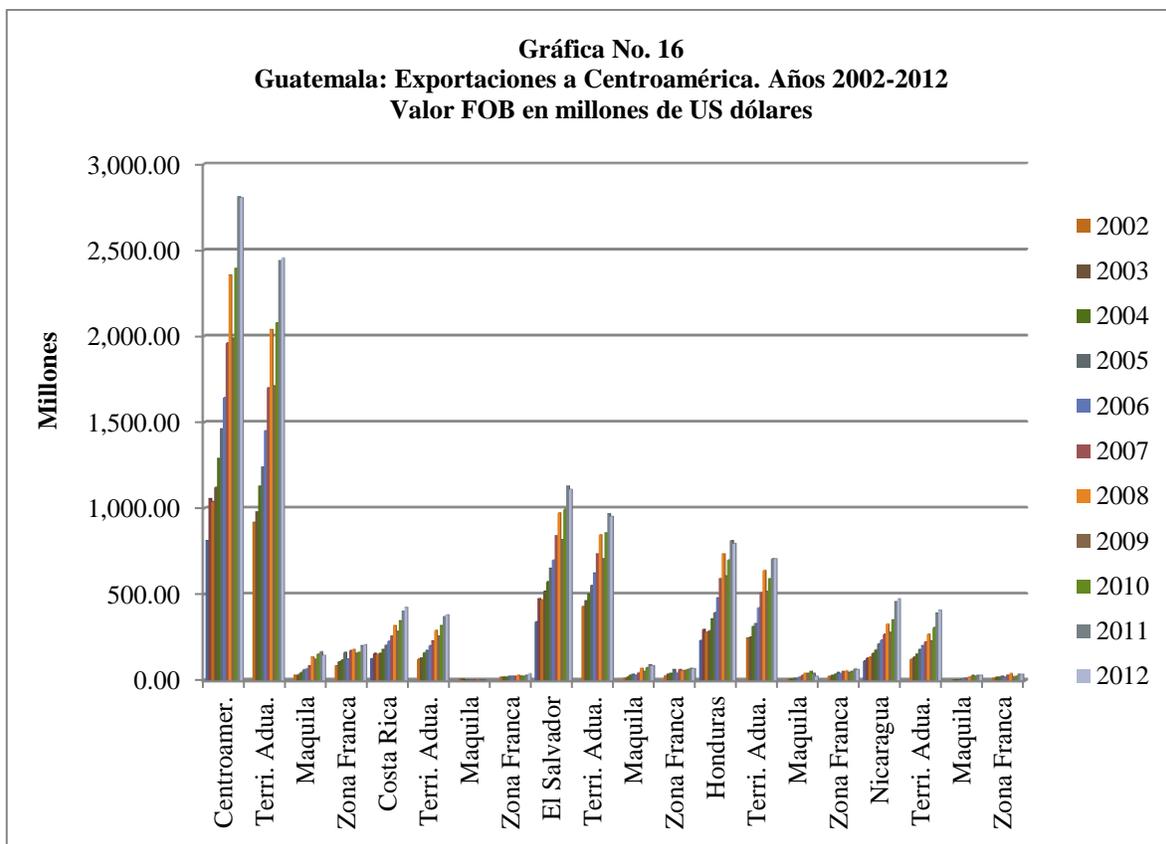
Las exportaciones de Guatemala hacia el resto de países centroamericanos aumentaron de US \$1,040 millones en el 2002 a US \$2,804 millones en el 2012, un crecimiento de 2.7 veces, que al igual que en las importaciones fue por el comercio de territorio aduanero que pasaron de US \$922 millones en el 2002 a US \$2,454 millones en el 2012, en tanto las ventas de maquila crecieron de US \$32 millones a US \$145 millones y las de zonas francas de US \$86 millones a US \$206 millones. El mayor destino de estas exportaciones también fue El Salvador.

Las exportaciones de Guatemala hacia los otros países centroamericanos del 2002 al 2012, desagregadas por territorio aduanero, maquila y zonas francas, se presentan en la tabla No. 16 y en la gráfica No 16.

Tabla No. 16
Guatemala: Exportaciones a Centroamérica. Años 2002-2012
Valor FOB en miles de US dólares

Año	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Centroamer.	1,039,537	1,122,407	1,292,815	1,465,437	1,644,228	1,961,048	2,356,927	1,989,605	2,394,623	2,810,361	2,804,172
Terri. Adua.	921,526	981,554	1,130,925	1,241,575	1,452,023	1,701,888	2,042,017	1,711,330	2,078,270	2,441,077	2,453,567
Maquila	31,996	33,050	44,702	61,262	66,643	85,617	136,046	122,234	151,303	166,185	144,640
Zona Franca	86,015	107,803	117,187	162,600	125,562	173,543	178,864	156,041	165,050	203,100	205,965
Costa Rica	150,180	158,723	182,052	205,177	227,844	257,840	318,876	283,746	347,056	404,295	424,520
Terri. Adua.	123,439	131,255	160,542	175,712	201,187	230,714	289,367	256,133	320,261	371,961	382,373
Maquila	7,731	6,166	842	2,816	2,301	858	1,048	620	1,187	1,752	3,639
Zona Franca	19,010	21,303	20,668	26,650	24,357	26,268	28,462	26,993	25,608	30,582	38,507
El Salvador	471,133	518,804	573,886	653,001	699,552	842,120	973,334	817,506	994,674	1,132,251	1,110,747
Terri. Adua.	430,169	463,869	503,084	552,140	625,263	736,254	845,300	706,792	858,890	969,841	954,759
Maquila	13,620	17,073	29,040	35,683	30,853	44,047	71,540	50,680	73,061	91,272	86,682
Zona Franca	27,344	37,862	41,762	65,178	43,437	61,818	56,494	60,033	62,722	71,138	69,306
Honduras	280,838	288,666	359,405	394,043	481,571	593,478	737,106	606,534	700,192	814,745	795,489
Terri. Adua.	245,674	250,763	312,394	332,352	421,967	510,798	638,856	516,574	592,971	707,345	708,039
Maquila	9,433	7,491	11,862	15,327	20,623	28,249	43,126	42,850	53,383	41,307	24,427
Zona Franca	25,731	30,412	35,149	46,364	38,981	54,432	55,123	47,110	53,839	66,092	63,022
Nicaragua	137,386	156,215	177,472	213,216	235,260	267,611	327,612	281,820	352,702	459,071	473,416
Terri. Adua.	122,244	135,669	154,905	181,371	203,606	224,122	268,494	231,831	306,148	391,929	408,395
Maquila	1,213	2,319	2,958	7,437	12,867	12,463	20,332	28,085	23,672	31,854	29,892
Zona Franca	13,930	18,227	19,609	24,408	18,787	31,025	38,785	21,904	22,882	35,288	35,130

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013



Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

Al comparar las importaciones con las exportaciones para obtener el saldo del comercio de Guatemala con los otros países centroamericanos, se tiene como resultado que en el 2002 Guatemala obtuvo un superávit de US \$214 millones de este comercio. Para el 2012 su superávit se elevó a US \$1,085 millones, lo que significa que creció cinco veces en el período.

C. COSTA RICA

i) Comercio con los Estados Unidos sin incluir maquila

Para Costa Rica el CAFTA-DR entra en vigencia en al 2009, por lo que el período de análisis del intercambio comercial con los Estados Unidos, posterior a la vigencia del Tratado, se hace del 2009 al 2012.

El intercambio comercial de Costa Rica con los Estados Unidos, sin incluir la maquila, en el 2000 fue de US \$5,276 millones, de los cuales Costa Rica exportó US \$2,723 millones e importó US \$2,553, generando un saldo favorable para Costa Rica de US \$170 millones. En el 2008 el intercambio fue de US \$9.094 millones, en el que las exportaciones de Costa Rica fueron US \$3,138 millones y las importaciones US \$5,956 millones, dando como resultado un déficit en este comercio para Costa Rica de US \$2,818 millones.

Del 2000 al 2008 el comercio creció en US \$3,818 millones (72.4%), las exportaciones aumentaron US \$415 millones (15.2%) y las importaciones US \$3,403 (133.3%), con lo que el saldo de este intercambio comercial para Costa Rica pasó de ser positivo en el 2000 en US \$130 millones a deficitario en US \$2,818 millones en el 2008, para un incremento del déficit de US \$2,948 millones. Variación que se produce principalmente por el comportamiento negativo de la tasa de crecimiento interanual de las exportaciones en el 2001 del -19.7%, frente al aumento de las importaciones del 27.7%.

El comercio entre ambos países en el 2009 fue de US \$7,570 millones, siendo las exportaciones de Costa Rica US \$2,854 millones y las importaciones de US \$4,716 millones, por lo que el déficit comercial para Costa Rica fue de US 1,863 millones. Debe de tomarse en cuenta que en el 2009, debido a la crisis financiera en los Estados Unidos de finales del 2008, el intercambio comercial entre ambos países sufre una contracción del -16.8%, disminuyendo las exportaciones -9.1% y las importaciones -20.8%.

El valor del intercambio entre los dos países en el 2012 ascendió a US \$12,801 millones, de los que las exportaciones fueron US \$4,184 millones y las importaciones US \$8,618 millones, para un déficit comercial para Costa Rica de US \$4,434 millones.

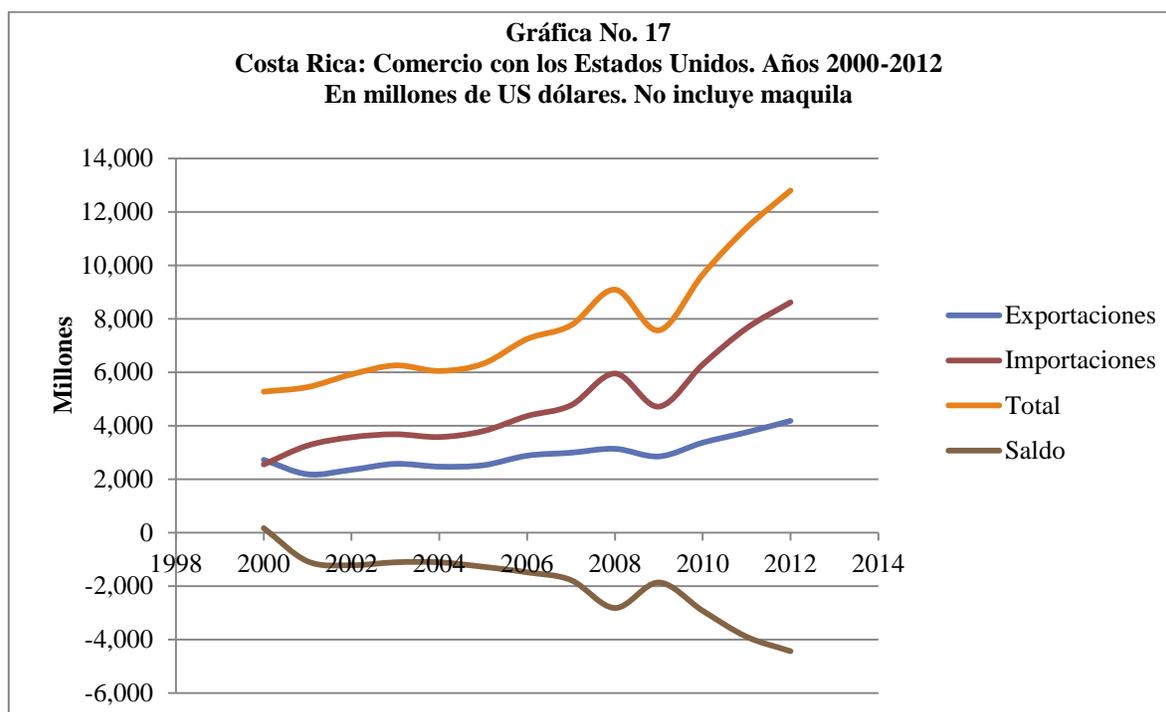
Del 2009 al 2012 este comercio creció, US \$5,231 millones (69.1%), con un aumento de las exportaciones de US \$1,330 millones (46.6%) y de las importaciones de US \$3,902 millones (82.7%). El déficit comercial para Costa Rica aumentó en US \$2,571 millones (138.0%).

Al comparar el comportamiento del intercambio comercial de Costa Rica en el período anterior al CAFTA-DR (2000-2008) con el período posterior al Tratado (2009-2012), puede determinarse que en el período 2000-2008 el aumento del comercio fue de 72.4%, un poco mayor al 69.1% del período posterior al Tratado, pero en el primer período las exportaciones de Costa Rica crecieron 15.2% y para el segundo período el crecimiento de éstas fue del 46.6%. Por su parte, las importaciones, crecieron en el primer período 133.3% y en el segundo 82.7%. Ver tabla No. 17 y gráfica No. 17.

Tabla No. 17
Costa Rica: Comercio con los Estados Unidos. Años 2000-2012
En US dólares. No incluye maquila

Años	Exportaciones	Variación %	Importaciones	Variación %	Total	Variación %	Saldo
2000	2,723,280,059		2,552,862,166		5,276,142,225		170,417,893
2001	2,187,183,929	-19.7	3,260,615,237	27.7	5,447,799,166	3.3	-1,073,431,308
2002	2,353,275,642	7.6	3,570,550,287	9.5	5,923,825,929	8.7	-1,217,274,645
2003	2,574,990,045	9.4	3,682,577,384	3.1	6,257,567,429	5.6	-1,107,587,339
2004	2,470,935,848	-4.0	3,579,917,521	-2.8	6,050,853,369	-3.3	-1,108,981,673
2005	2,523,693,960	2.1	3,800,159,336	6.2	6,323,853,296	4.5	-1,276,465,376
2006	2,881,600,651	14.2	4,364,553,394	14.9	7,246,154,045	14.6	-1,482,952,743
2007	2,991,925,558	3.8	4,767,036,553	9.2	7,758,962,111	7.1	-1,775,110,994
2008	3,138,145,589	4.9	5,955,643,598	24.9	9,093,789,187	17.2	-2,817,498,010
2009	2,853,721,516	-9.1	4,716,455,897	-20.8	7,570,177,413	-16.8	-1,862,734,382
2010	3,368,084,577	18.0	6,291,370,154	33.4	9,659,454,731	27.6	-2,923,285,577
2011	3,755,968,936	11.5	7,649,983,372	21.6	11,405,952,308	18.1	-3,894,014,436
2012	4,183,528,497	11.4	8,617,786,686	12.7	12,801,315,183	12.2	-4,434,258,190

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013



Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

ii) Comercio con los Estados Unidos incluyendo maquila

La información del intercambio comercial entre Costa Rica y los Estados Unidos incluyendo las importaciones y exportaciones por concepto de maquila, no fue posible obtenerla para el período 2000-2012, solamente las que corresponden a los años 2010, 2011 y 2012 y como puede observarse en las tablas No. 18 y No. 19, la maquila en estos años tiene una participación menor al 2% de las exportaciones y alrededor del 1% en las importaciones.

Tabla No. 18
Costa Rica: Exportaciones a los Estados Unidos. Años 2000-2012
Valor FOB en US dólares. Incluye maquila del 2010 al 2012

	Sin maquila	%	Maquila	%	Total
2000	2,723,280,059				
2001	2,187,183,929				
2002	2,353,275,642				
2003	2,574,990,045				
2004	2,470,935,848				
2005	2,523,693,960				
2006	2,881,600,651				
2007	2,991,925,558				
2008	3,138,145,589				
2009	2,853,721,516				
2010	3,368,084,577	98.1	65,273,776	1.9	3,433,358,353
2011	3,755,968,936	98.3	65,535,722	1.7	3,821,504,658
2012	4,183,528,497	98.4	69,905,212	1.6	4,253,433,709

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013 y de la SCMCA

Tabla No. 19
Costa Rica: Importaciones de los Estados Unidos. Años 2000-2012
Valor CIF en US dólares. Incluye maquila del 2010 al 2012

	Sin maquila	%	Maquila	%	Total
2000	2,552,862,166				
2001	3,260,615,237				
2002	3,570,550,287				
2003	3,682,577,384				
2004	3,579,917,521				
2005	3,800,159,336				
2006	4,364,553,394				
2007	4,767,036,553				
2008	5,955,643,598				
2009	4,716,455,897				
2010	6,291,370,154	99.3	42,324,894	0.7	6,333,695,048
2011	7,649,983,372	99.1	70,392,901	0.9	7,720,376,273
2012	8,617,786,686	98.7	113,563,450	1.3	8,731,350,136

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

1. Principales productos

1.1 Importaciones

De los principales productos importados por Costa Rica de los Estados Unidos, se seleccionan los que en la serie 2000-2012 aparecen en todos los años o en la mayor parte de años que forman la serie, en el orden que ocuparon en el 2012, así como los años en los que aparecen por primera vez y en los que se produce una variación significativa en el valor importado. La selección es la siguiente:

Cuadro No. 13
Costa Rica: Importaciones de los Estados Unidos
Productos que aparecen en el listado de los 25 principales. Años 2000-2012
Valores en millones de US \$

No. y Descripción de la partida		Años				
		2000	2001	2002	2011	2012
2710 (1)	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos.	29				2,021
8542	Circuitos integrados y microestructuras electrónicas.	411				1473
1201	Habas (porotos, frijoles, frejoles) de soja (soya), incluso quebrantadas		44			166
8471	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades; lectores magnéticos u ópticos, máquinas para registro de datos sobre soporte en forma codificada y máquinas para tratamiento o procesamiento de estos datos.	89				148
8473 (2)	Partes y accesorios (excepto los estuches, fundas y similares) identificables como destinados, exclusiva o principalmente, a las máquinas o aparatos de las partidas nos. 84.69 a 84.72.	49			144	
4804	Papel y cartón kraft, sin estucar ni recubrir.	101				126
1005	Maíz.		52			122
3926	Las demás manufacturas de plástico y manufacturas de las demás materias de las partidas nos. 39.01 a 39.14.	58				98
9018	Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria, incluidos los de centellografía y demás aparatos electromédicos, así como los aparatos para pruebas visuales.			52		92
3901	Polímeros de etileno en formas primarias.	41				91
8703	Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para el transporte de personas (excepto los de la partida n. 87.02), incluidos los del tipo familiar ("break" o "station wagon") y los de carreras.	29				84
8536 (3)	Aparatos para corte, seccionamiento, protección, derivación, empalme o conexión de circuitos eléctricos (por ejemplo: interruptores, conmutadores, reles, cortacircuitos, supresores de sobretensión transitoria, clavijas y tomas de corriente (enchufes).	32				61
1001	Trigo y Morcajo (Tranquillón)		25			48

- (1) La importación de estos derivados del petróleo no ocupaba el primer lugar de los principales productos hasta el 2010, año en el que el aumento del valor de sus importaciones lo sitúan en el primer lugar, muy alejado de las demás importaciones.
- (2) La partida no aparece en el listado para el año 2012.
- (3) La partida no aparece entre los 25 principales productos para el año 2006.

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

Las importaciones que en el período se agregan a la lista de 25 principales productos, en el orden que por el valor importado ocuparon en el 2012 e iniciando con el año en el que aparecen como parte de la lista de los 25 principales, así como la selección de años en los que muestran un cambio importante en el valor importado, son las siguientes:

Cuadro No. 14
Costa Rica: Importaciones de los Estados Unidos
Productos que se incorporan al listado de los 25 principales. Años 2000-2012
Valores en millones de US \$

No. y Descripción de la partida		Años						
		2000	2001	2003	2006	2007	2010	2012
8534	Circuitos impresos.	21					350	621
8517	Teléfonos, incluidos los teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas; los demás aparatos para emisión, transmisión o recepción de voz, imagen u otros datos.		23	34		67		122
7326	Las demás manufacturas de hierro o acero.				47			69
8443	Máquinas y aparatos para imprimir mediante planchas, cilindros y demás elementos impresores de la partida 84.42; las demás máquinas impresoras, copiadoras y de fax, incluso combinadas entre sí; partes y accesorios.					61		67
4805 (1)	Los demás papeles y cartones, sin estucar ni recubrir, en bobinas (rollos) o en hojas, que no hayan sido sometidos a trabajos complementarios o tratamientos distintos de los especificados en la nota 3 de este capítulo.					35		66
3904 (2)	Polímeros de cloruro de vinilo o de otras olefinas halogenadas, en formas primarias.			22				59
8544 (3)	Hilos, cables (incluidos los coaxiales) y demás conductores aislados para electricidad, aunque estén laqueados, anodizados o provistos de piezas de conexión; cables de fibras ópticas constituidos por fibras enfundadas individualmente, incluso con conducto.	19						57

(1) La partida se incluye en el listado a partir del 2007, no aparece en el 2009.

(2) La partida se incluye en el listado a partir del 2003, no aparece en el 2009.

(3) Esta partida desaparece en el período 2001-2004, para reaparecer en el 2005 con \$ 30 millones.

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

Los productos que en el período 2000-2012 desaparecen de la lista de 25 principales productos de importación de Costa Rica desde los Estados Unidos, ordenados de acuerdo a su valor de mayor a menor, identificando el año en el que se incorporan a la lista y el año en el que dejan de aparecer, son los siguientes:

Cuadro No. 15
Costa Rica: Importaciones de los Estados Unidos
Productos que desaparecen del listado de los 25 principales. Años 2000-2012
Valores en millones de US \$

No. y Descripción de la partida		Años					
		2000	2004	2005	2006	2009	2012
8479	Máquinas y aparatos mecánicos con función propia, no expresados ni comprendidos en otra parte de este capítulo.	56			52		
6108	Combinaciones, enaguas, bragas (bombachas, calzones) (incluso las que no llegan hasta la cintura), camisones, pijamas, saltos de cama, albornoces, batas y artículos similares, de punto, para mujeres o niñas.	48		36			
3923 (1)	Artículos para el transporte o envasado, de plástico; tapones, tapas, capsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico.	19	22				40
6115	Calzas, 'panty-medias', leotardos, medias, calcetines y demás artículos de calcetería, incluso para varices, de punto.	30				38	
6107 (2)	Calzoncillos, 'slips', camisones, pijamas, albornoces, batas y artículos similares, de punto, para hombres o niños.	46					

(1) Las importaciones de este producto reaparecen en el 2012.

(2) Esta partida desaparece en el 2001 con un valor importado de \$ 28 millones.

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

1.2 Exportaciones

Los principales productos exportados que forman parte de la lista de los 25 principales productos exportados por Costa Rica hacia los Estados Unidos del 2000 al 2012, ordenados de acuerdo al lugar ocupado en el 2012 y con la identificación del valor importado en el 2000 (excepto las partidas 0603 que aparece a partir del 2001 y la partida 0807 que desaparece en el 2011), son:

Cuadro No. 16
Costa Rica: Exportaciones a los Estados Unidos
Productos que aparecen en el listado de los 25 principales. Años 2000-2012
Valores en millones de US \$

No. y Descripción de la partida		Años			
		2000	2002	2011	2012
9018	Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria, incluidos los de centellografía y demás aparatos electromédicos, así como los aparatos para pruebas visuales.	87			836
8542	Circuitos integrados y microestructuras electrónicas.	32			663
0804	Dátiles, higos, piñas tropicales (ananas), aguacates (paltas), guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos	70			373
0803	Bananas o plátanos, frescos o secos	314			348
0901	Café, incluso tostado o descafeinado; cascara y cascarrilla de café; sucedáneos del café que contengan café en cualquier proporción.	85			226
8536	Aparatos para corte, seccionamiento, protección, derivación, empalme o conexión de circuitos eléctricos (por ejemplo: interruptores, conmutadores, reles, cortacircuitos, supresores de sobretensión transitoria, clavijas y tomas de corriente (enchufes).	32			102

No. y Descripción de la partida		Años			
		2000	2002	2011	2012
6207 (1)	Camisetas interiores, calzoncillos, 'slips', camisones, pijamas, albornoces, batas y artículos similares, para hombres o niños.	36			93
0304	Filetes y demás carnes de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados o congelados.	31			73
0714	Raíces de mandioca (yuca), arrurruz o salep, aguaturmas (patacas), batatas (boniatos, camotes) y raíces y tubérculos similares ricos en fécula o inulina, frescos, refrigerados, congelados o secos, incluso troceados o en 'pellets'; medula de sagu.	29			54
2009	Jugos de frutas u otros frutos (incluido el mosto de uva) o de hortalizas sin fermentar y sin adición de alcohol, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante.	40			49
4016	Las demás manufacturas de caucho vulcanizado sin endurecer.	35			44
0602	Las demás plantas vivas (incluidas sus raíces), esquejes e injertos; blanco de setas.	23			35
0603	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma.		24		30
7113 (2)	Artículos de joyería y sus partes, de metal precioso o de chapado de metal precioso (plaque).	25			30
0807 (3)	Melones, sandías y papayas frescos	43		31	

(1) Esta partida no aparece en el 2003, 2006 y 2007.

(2) Esta partida no aparece en el 2003 y 2004.

(3) Esta partida no aparece en el 2012.

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

Los productos que se incorporan a la lista de los 25 principales productos de exportación de Costa Rica hacia los Estados Unidos en el período 2003-2012, identificando el año de su incorporación y los años en los que tienen una variación del valor exportado significativa, son los siguientes:

Cuadro No. 17
Costa Rica: Exportaciones a los Estados Unidos
Productos que se incorporan al listado de los 25 principales. Años 2003-2012
Valores en millones de US \$

No. y Descripción de la partida		Años				
		2003	2007	2008	2010	2012
9021 (1)	Artículos y aparatos de ortopedia, incluidas las fajas y vendajes medicoquirúrgicos y las muletas; tablillas, férulas (cabestrillos) u otros artículos y aparatos para fracturas; artículos y aparatos de prótesis; audífonos y demás aparatos que lleve la propia persona.	32	49	200	183	155
8544 (2)	Hilos, cables (incluidos los coaxiales) y demás conductores aislados para electricidad, aunque estén laqueados, anodizados o provistos de piezas de conexión; cables de fibras ópticas constituidos por fibras enfundadas individualmente, incluso con conducto.		22		39	129
4011	Neumáticos (llantas neumáticas) nuevos de caucho.	23				92
3926	Las demás manufacturas de plástico y manufacturas de las demás materias de las partidas 39.01 a 39.14.				24	51
8708	Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05.				30	39

No. y Descripción de la partida		Años				
		2003	2007	2008	2010	2012
3921 (3)	Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico.			21		32

(1) Esta partida no aparece en el listado para el año 2005.

(2) Esta partida no aparece en el listado para el año 2008.

(3) La partida no forma parte del listado en el año 2010.

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

Los productos que desaparecen del listado de 25 principales productos de exportación de Costa Rica hacia los Estados Unidos identificando el año de aparición y el año de su desaparición, del 2000 al 2007, son los siguientes:

Cuadro No. 18
Costa Rica: Exportaciones a los Estados Unidos
Productos que desaparecen del listado de los 25 principales. Años 2000-2007
Valores en millones de US \$

No. y Descripción de la partida		Años				
		2000	2001	2005	2006	2007
6212	Sostenes (corpiños), fajas, corsés, tirantes (tiradores), ligas y artículos similares, y sus partes, incluso de punto.	55				25
8516	Calentadores eléctricos de agua de calentamiento instantáneo o acumulación y calentadores eléctricos de inmersión; aparatos eléctricos para calefacción de espacios o suelos; aparatos electrotérmicos para el cuidado del cabello.	49		24		
6115	Calzas, 'panty-medias', leotardos, medias, calcetines y demás artículos de calcetería, incluso para varices, de punto.		24	26	27	

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

iii) Comercio total sin incluir maquila

Costa Rica es el país de Centroamérica que tiene una mayor participación en el comercio internacional, el valor de sus exportaciones e importaciones supera al del resto de países centroamericanos.

El comercio total de Costa Rica, sin incluir la maquila, en el año 2000 fue de US \$10,758 millones, en el que las exportaciones participaron con US \$5,529 millones y las importaciones con US \$5,229 millones, lo que representó un superávit en la balanza comercial de Costa Rica de US \$300 millones. En el 2001 se produce el ataque a las torres gemelas y las exportaciones de Costa Rica tienen una contracción del -14.7%, en tanto las importaciones crecen en un 20%, con lo que el saldo de su balanza de comercio se vuelve negativo en US \$1,558 millones.

En el 2008 este comercio fue de US \$24,498 millones, en el que las exportaciones sumaron US \$9,313 millones y las importaciones US \$15,185 millones, lo que generó un déficit para Costa Rica de US \$5,872 millones.

En el período 2000-2008 el comercio creció US \$13,740 millones (127.7%), teniendo un aumento de US \$3,784 millones (68.4%) las exportaciones, y US \$9,956 millones (190.4%) las importaciones. El saldo de la balanza comercial de Costa Rica pasó de un superávit de US \$300 millones en el 2000 a un déficit de US \$5,872 millones en el 2008, lo que representa un incremento de la diferencia entre las exportaciones e importaciones de US \$6,472 millones.

En el 2009, año en el que se refleja el efecto de la crisis de finales de 2008 y que provocó un descenso del comercio total del -19.1%, con un mayor decremento de las importaciones de -25.7% frente al de las exportaciones del -8.4%, el comercio total de Costa Rica alcanzó los US \$19,820 millones, las exportaciones fueron US \$8,534 millones y las importaciones US \$11,286 millones, para un déficit de US \$2,752 millones.

En el último año de la serie (2012), el comercio total fue de US \$28,174 millones, en el que las exportaciones fueron US \$11,153 millones y las importaciones US \$17,021 millones, que generaron un déficit para Costa Rica de US \$5,868 millones.

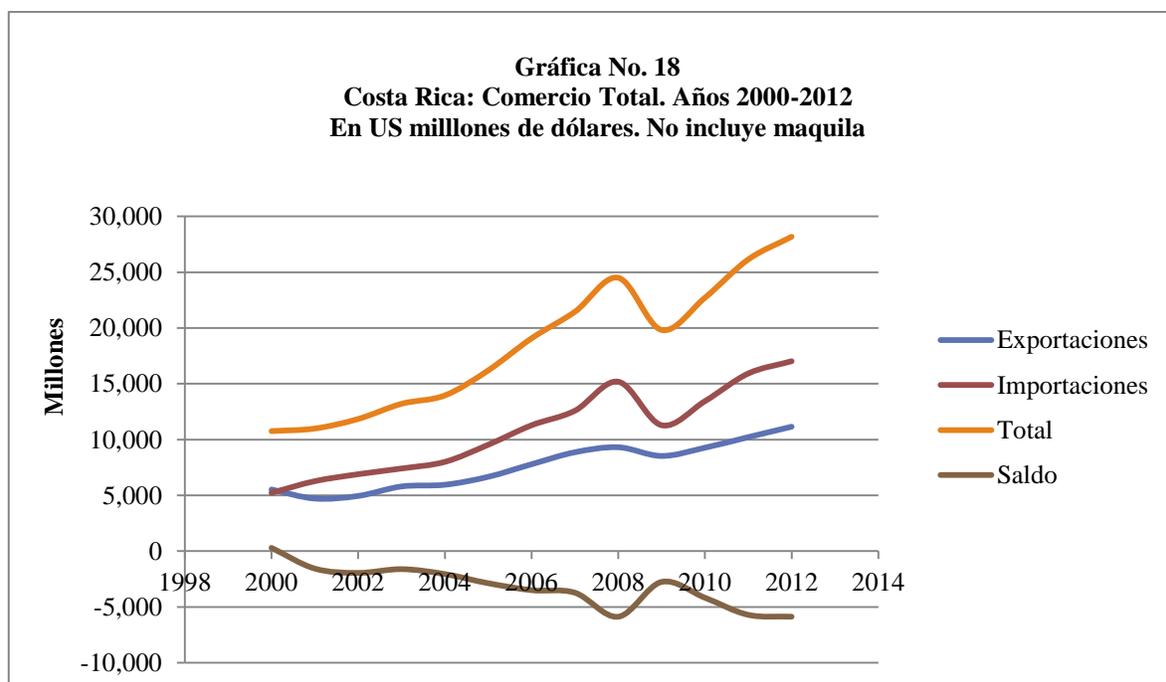
En el período del 2009 al 2012, el comercio total creció US \$8,354 millones (42.1%), las exportaciones aumentaron US \$2,619 millones (30.7%), las importaciones US \$5,735 millones (50.8%) y el déficit se incrementó en US \$3,116 millones (113.2%).

Lo anterior debido a que en el 2010 y 2011 la recuperación de las importaciones fue mayor que la de las exportaciones, como se muestra en la tabla No. 20 y la gráfica No. 18.

Tabla No. 20
Costa Rica: Comercio Total. Años 2000-2012
Valores en US dólares. No incluye maquila

Año	Exportaciones	Variación %	Importaciones	Variación %	Total	Variación %	Saldo
2000	5,528,817,948		5,229,314,008		10,758,131,956		299,503,940
2001	4,715,789,804	-14.7	6,273,785,692	20.0	10,989,575,496	2.2	-1,557,995,888
2002	4,950,400,241	5.0	6,895,982,861	9.9	11,846,383,102	7.8	-1,945,582,620
2003	5,800,403,559	17.2	7,408,250,568	7.4	13,208,654,127	11.5	-1,607,847,009
2004	5,952,582,716	2.6	8,003,129,877	8.0	13,955,712,593	5.7	-2,050,547,161
2005	6,664,457,757	12.0	9,534,906,589	19.1	16,199,364,346	16.1	-2,870,448,832
2006	7,789,897,044	16.9	11,282,892,358	18.3	19,072,789,402	17.7	-3,492,995,314
2007	8,864,684,339	13.8	12,584,904,210	11.5	21,449,588,549	12.5	-3,720,219,871
2008	9,312,750,699	5.1	15,184,841,157	20.7	24,497,591,856	14.2	-5,872,090,458
2009	8,533,866,188	-8.4	11,286,134,839	-25.7	19,820,001,027	-19.1	-2,752,268,651
2010	9,271,546,798	8.6	13,440,462,248	19.1	22,712,009,046	14.6	-4,168,915,450
2011	10,219,275,690	10.2	15,921,477,273	18.5	26,140,752,963	15.1	-5,702,201,583
2012	11,153,381,777	9.1	17,021,494,711	6.9	28,174,876,488	7.8	-5,868,112,934

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013



Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

iv) Comercio total incluyendo maquila

Para elaborar la serie del comercio total de Costa Rica en el período del 2000 al 2012, se dificultó la obtención de la información por regímenes aduaneros, solamente fue posible tomar las cifras de importaciones y exportaciones de maquila para el 2007-2009, del Reporte Ejecutivo Mensual de la Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano (SECMCA) y para el 2010, 2011 y 2012 de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA).

Como se observa en la tabla No. 21, las exportaciones de maquila representaron en el 2007 un 5% del total exportado, en tanto que para el 2012 se redujeron al 2%; en las importaciones, que se muestran en la tabla No. 22, el valor importado en el 2007 fue el 2.8% del total, que aumentó en el 2012 al 3.1%.

Tabla No. 21
Costa Rica: Exportaciones Totales. Años 2000-2012
Valor FOB en US dólares. Incluye maquila del 2007 al 2012

Año	Sin maquila	%	Maquila	%	Total
2000	5,528,817,948				
2001	4,715,789,804				
2002	4,950,400,241				
2003	5,800,403,559				
2004	5,952,582,716				
2005	6,664,457,757				

Año	Sin maquila	%	Maquila	%	Total
2006	7,789,897,044				
2007	8,864,684,339	95.0	471,315,661	5.0	9,336,000,000
2008	9,312,750,699	98.0	191,249,301	2.0	9,504,000,000
2009	8,533,866,188	97.2	250,133,812	2.8	8,784,000,000
2010	9,271,546,798	98.1	176,549,171	1.9	9,448,095,969
2011	10,219,275,690	98.2	189,155,817	1.8	10,408,431,507
2012	11,153,381,777	98.0	233,345,206	2.0	11,386,726,983

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

Tabla No. 22
Costa Rica: Importaciones Totales. Años 2000-2012
Valor CIF en US dólares. Incluye maquila del 2007 al 2012

Año	Sin maquila	%	Maquila	%	Total
2000	5,229,314,008				
2001	6,273,785,692				
2002	6,895,982,861				
2003	7,408,250,568				
2004	8,003,129,877				
2005	9,534,906,589				
2006	11,282,892,358				
2007	12,584,904,210	97.2	368,095,790	2.8	12,953,000,000
2008	15,184,841,157	98.8	187,158,843	1.2	15,372,000,000
2009	11,286,134,839	99.0	108,865,161	1.0	11,395,000,000
2010	13,440,462,248	99.0	129,100,338	1.0	13,569,562,586
2011	15,921,477,273	98.2	294,463,430	1.8	16,215,940,703
2012	17,021,494,711	96.9	550,572,502	3.1	17,572,067,213

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

v) Comercio con Centroamérica

1. Importaciones

Las compras de Costa Rica al resto de países centroamericanos han tenido un aumento continuo, en las cifras de estas importaciones, que incluyen la maquila a partir del año 2005, se observa que del 2000 al 2004 el aumento fue de US \$47 millones; del 2004 al 2008 crecieron US \$285 millones; y del 2008 al 2012 US \$225 millones, con lo que el total de incremento de las importaciones costarricenses de los otros países del área, desde el 2000 al 2012, ha sido de US \$557 millones (194.0%).

En el 2012 el mayor proveedor fue Guatemala con un 47.9%, seguido por El Salvador con el 26.0%.

En la tabla siguiente (No. 19) se muestran las cifras del 2000 al 2004 sin maquila y del 2005 al 2012 con maquila.

Tabla No. 23
Costa Rica: Importaciones de Centroamérica.
Años 2000-2004 (sin maquila) 2005-2012 (incluye maquila)
Valor CIF en US dólares

Año	2000	2001	2002	2003	2004
Guatemala	135,386,033	140,745,060	147,342,215	153,968,152	158,766,708
El Salvador	85,604,205	88,944,755	101,945,152	97,983,549	88,479,922
Honduras	33,392,302	38,549,239	34,041,149	42,265,979	36,043,220
Nicaragua	33,090,050	38,391,501	48,909,816	51,003,428	50,891,558
TOTALES	287,472,590	306,630,555	332,238,332	345,221,108	334,181,408

Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Guatemala	182,967,367	212,906,335	246,670,644	299,067,856	276,104,007	322,021,786	381,312,676	404,667,300
El Salvador	96,984,095	105,667,219	131,743,620	151,010,921	120,043,861	151,760,740	195,172,062	219,800,646
Honduras	37,470,595	39,953,606	40,305,809	63,103,761	58,128,156	81,019,259	119,020,128	115,348,148
Nicaragua	54,641,805	67,117,922	91,236,441	106,061,473	84,909,985	89,806,973	120,886,219	104,334,863
TOTALES	372,063,863	425,645,083	509,956,515	619,244,012	539,186,010	644,608,760	816,391,086	844,150,959

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

2. Exportaciones

La participación de Costa Rica como exportador en el mercado centroamericano ha sido cada vez mayor, en el 2000 vendió US \$590 millones, incrementando cada año sus ventas, excepto para el 2008 y 2009, por lo que en el 2012 exportó US \$1,498 millones, que representa un aumento de US \$908 millones (153.9%) en el período 2000-2012.

Guatemala ha sido su principal comprador en la mayoría de los años evaluados, pero en el 2008 y luego en el 2011 y 2012 esa condición la ocupa Nicaragua, aunque las ventas que Costa Rica hace a Centroamérica se distribuyen entre los cuatro países en proporciones similares. En el 2012 Nicaragua le compró a Costa Rica un 31.0% del total, en tanto Guatemala el 27.6% y Honduras el 22.5%.

En la siguiente tabla No. 24 se presentan los valores de las exportaciones de Costa Rica hacia cada país centroamericano del 2000 al 2012, así como el total exportado cada año, segmentando el período 2005-2012 en el que se incluye la maquila.

Tabla No. 24
Costa Rica: Exportaciones a Centroamérica.
Años 2000-2004 (sin maquila) 2005-2012 (incluye maquila)
Valor FOB en US dólares

Año	2000	2001	2002	2003	2004
Guatemala	179,500,921	214,963,867	233,297,118	253,459,974	272,818,996
El Salvador	127,345,152	154,009,851	138,963,397	170,608,901	195,947,736
Honduras	105,524,278	125,330,203	149,956,598	155,442,941	185,633,588
Nicaragua	177,158,082	167,181,318	164,219,208	186,274,051	219,915,061
TOTALES	589,528,433	661,485,239	686,436,321	765,785,867	874,315,381

Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Guatemala	283,166,651	306,965,936	333,498,270	386,503,944	327,614,180	363,529,037	393,869,240	412,858,030
El Salvador	197,668,290	228,586,627	250,388,693	287,423,536	214,097,435	270,238,910	272,537,970	283,725,986
Honduras	214,313,761	245,754,832	283,235,666	331,198,655	273,558,010	292,935,355	328,446,757	337,015,427
Nicaragua	262,870,530	280,028,247	313,972,637	400,667,245	322,558,785	364,798,477	438,855,813	464,178,737
TOTALES	958,019,232	1,061,335,642	1,181,095,266	1,405,793,380	1,137,828,409	1,291,501,779	1,433,709,780	1,497,778,181

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

D. HONDURAS

i) Comercio con los Estados Unidos

Se solicitó a fuentes oficiales de Honduras la información estadística sobre el intercambio comercial entre Honduras y los Estados Unidos, desagregada por regímenes aduaneros, pero no fue posible obtenerla, por lo que se hace el análisis con las cifras disponibles en la SIECA.

El intercambio de Honduras con los Estados Unidos en el 2000 fue de US \$2,039 millones, en el que las exportaciones fueron de US \$701 millones y las importaciones de US \$1,338 millones, con un saldo negativo de este comercio para Honduras de US \$637 millones.

En el 2006 el comercio entre los dos países fue de US \$2,903 millones, participando las exportaciones con US \$875 millones y las importaciones con US \$2,028 millones, para un déficit de US \$1,153. Por lo que del 2000 al 2006 el comercio aumentó US \$864 millones (42.4%), de los cuales las exportaciones se incrementaron en US \$174 millones (24.8%) y las importaciones en US \$690 millones (51.6%).

En el 2007 el comercio entre los dos países fue de US \$3,956 millones, las exportaciones hondureñas fueron de US \$1,059 millones y sus importaciones de US \$2,897 millones, con lo que el déficit para Honduras fue de US \$1,838 millones. El intercambio comercial entre ambos países en el 2012 fue de US \$5,700 millones, en el que las exportaciones de Honduras fueron de US \$1,489 millones y las importaciones de US \$4,211, con lo que Honduras tuvo un déficit de US \$2,722 millones para ese año.

En el período 2007-2012 el aumento del intercambio de Honduras con los Estados Unidos fue de US \$1,744 millones (44.1%), incrementándose las exportaciones en US \$430 millones (40.6%), las importaciones US \$1,314 millones (45.4%) y el déficit de Honduras en este comercio US \$884 millones (48.1%).

En el período 2000-2012 las exportaciones de Honduras hacia los Estados Unidos tuvieron un aumento de US \$788 millones (112.4%). Al segmentar el período en antes y después del CAFTA-DR, se puede determinar que del 2000 al 2006 el aumento de las exportaciones fue de US \$174 millones (24.8%) y del 2007 al 2012 éstas se incrementaron en US \$430 millones (40.6%). De acuerdo a las cifras, en los años posteriores a la entrada en vigencia del Tratado, las exportaciones de Honduras hacia los Estados Unidos crecieron 2.5 veces más que en los 6 años anteriores al Tratado.

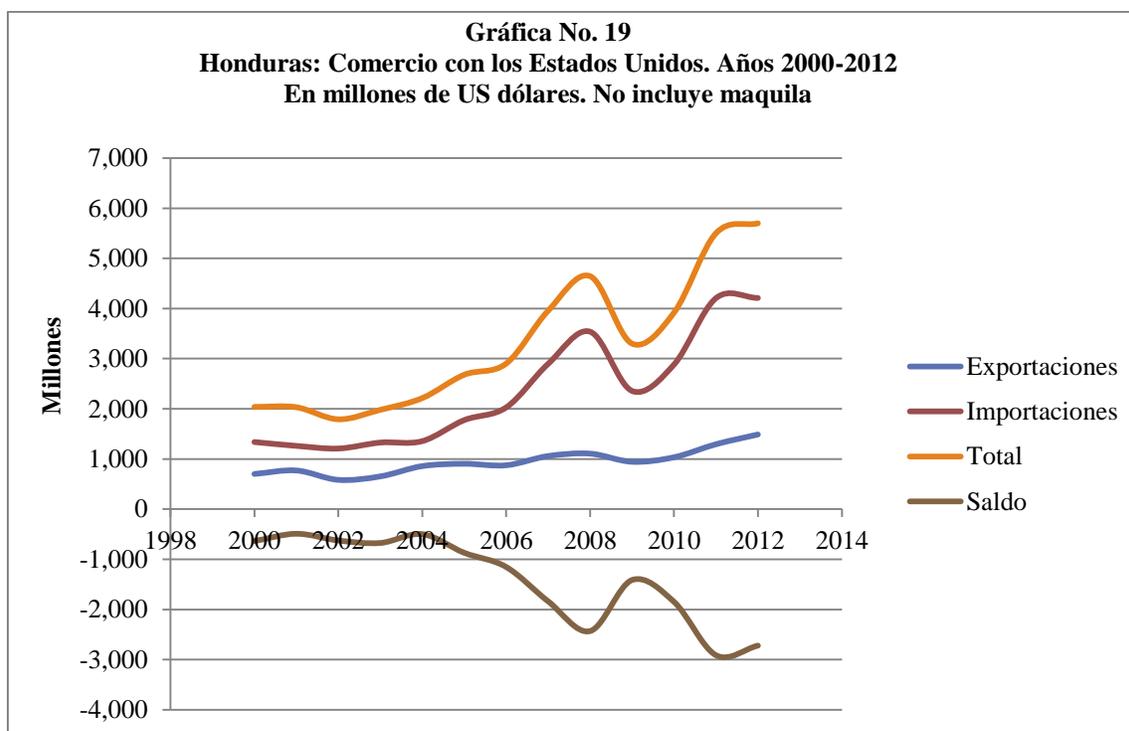
Con relación al comportamiento de las importaciones que realizó Honduras desde los Estados Unidos en el mismo período, éstas aumentaron del 2000 al 2012 US \$2,872 millones (214.7%), de los cuales US \$690 (51.6%) fueron del 2000 al 2006; y US \$1,314 millones (45.4%) del 2007 al 2012, es decir 1.9 veces más después de la entrada en vigencia del CAFTA-DR respecto al incremento del período anterior al Tratado. Para el período posterior al CAFTA-DR se debe de tomar en cuenta que la crisis de finales del 2008 impactó fuertemente sobre las importaciones, provocando una baja de las mismas de US \$1,182 millones (-33.4%) en el 2009, respecto al 2008.

Al comparar las exportaciones con las importaciones, se puede observar que a lo largo de toda la serie el saldo del intercambio es negativo para Honduras, pero a partir del 2006 el valor de este saldo negativo se hace mayor que el valor de las exportaciones, particularmente en el 2011 cuando las importaciones se incrementan en US \$1,321 millones, respecto al 2010, haciendo que para ese año el saldo negativo de la balanza comercial de Honduras con los Estados Unidos sea de US \$2,913 millones, un aumento altamente significativo comparado con los US \$636 millones de saldo negativo en el año 2000 y los US \$871 millones del 2006. Las cifras se muestran en la tabla No. 25 y la gráfica No. 19.

Tabla No. 25
Honduras: Comercio con los Estados Unidos. Años 2000-2012
En US dólares. No incluye maquila

Años	Exportaciones	Variación %	Importaciones	Variación %	Total	Variación %	Saldo
2000	701,473,118		1,337,958,516		2,039,431,634		-636,485,398
2001	770,699,684	9.9	1,261,642,630	-5.7	2,032,342,314	-0.3	-490,942,946
2002	583,424,198	-24.3	1,208,459,077	-4.2	1,791,883,275	-11.8	-625,034,879
2003	652,805,367	11.9	1,327,539,803	9.9	1,980,345,170	10.5	-674,734,436
2004	857,873,378	31.4	1,356,227,333	2.2	2,214,100,711	11.8	-498,353,955
2005	904,728,976	5.5	1,775,396,589	30.9	2,680,125,565	21.0	-870,667,613
2006	874,731,334	-3.3	2,028,071,859	14.2	2,902,803,193	8.3	-1,153,340,525
2007	1,058,901,485	21.1	2,896,749,495	42.8	3,955,650,980	36.3	-1,837,848,010
2008	1,106,936,510	4.5	3,538,604,677	22.2	4,645,541,187	17.4	-2,431,668,168
2009	943,755,162	-14.7	2,356,456,241	-33.4	3,300,211,403	-29.0	-1,412,701,079
2010	1,034,750,460	9.6	2,883,303,626	22.4	3,918,054,086	18.7	-1,848,553,166
2011	1,294,192,124	25.1	4,207,201,530	45.9	5,501,393,654	40.4	-2,913,009,406
2012	1,488,995,179	15.1	4,210,719,372	0.1	5,699,714,551	3.6	-2,721,724,194

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013



Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

1. Principales productos

1.1 Importaciones

Las importaciones de Honduras desde los Estados Unidos, que forman parte de los 25 principales productos del 2000 al 2012, en el orden que ocuparon en el 2012 e identificando el valor importado en el 2000, son las siguientes:

Cuadro No. 19
Honduras: Importaciones de los Estados Unidos
Productos que aparecen en el listado de los 25 principales. Años 2000-2012
Valores en millones de US \$

No. y Descripción de la partida		Años	
		2000	2012
2710	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos.	136	1648
1005	Maíz	28	99
2304	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja (soya), incluso molidos o en "pellets".	21	99
8471	Máquinas automáticas para procesamiento de datos y sus unidades; lectores magnéticos u ópticos, máquinas para registro de datos sobre soporte en forma codificada y máquinas para tratamiento o procesamiento de estos datos.	36	98
1001	Trigo y morcajo (Tranquillón)	33	77
2711	Gas de petróleo y demás hidrocarburos gaseosos.	12	75
8703	Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para el transporte de personas (excepto los de la partida n. 87.02), incluidos los del tipo familiar ("break" o "station wagon") y los de carreras.	24	72

No. y Descripción de la partida		Años	
		2000	2012
3901	Polímeros de etileno en formas primarias.	18	55
1006	Arroz.	28	51
8704	Vehículos automóviles para transporte de mercancías.	69	44
4804	Papel y cartón kraft, sin estucar ni recubrir.	11	42
3004	Medicamentos (excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 o 30.06), preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados (incluidos los administrados por vía transdérmica) o acondicionados para la venta al por menor.	16	40

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

Las importaciones que se incorporaron a los 25 principales productos que Honduras importó de los Estados Unidos del 2003 al 2012, mostrando el año de su incorporación al listado y el valor de algunos años seleccionados por la variación significativa del valor importado, son las siguientes:

Cuadro No. 20
Honduras: Importaciones de los Estados Unidos
Productos que se incorporan al listado de los 25 principales. Años 2003-2012
Valores en millones de US \$

No. y Descripción de la partida		Años							
		2003	2005	2006	2008	2009	2010	2011	2012
8517	Teléfonos, incluidos los teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas; los demás aparatos para emisión, transmisión o recepción de voz, imagen u otros datos.	12		20	103				99
6309	Artículos de prendería.			15	27				50
3103	Abonos minerales o químicos fosfatados.						14		40
8528 (1)	Monitores y proyectores, que no incorporen aparato receptor de televisión; aparatos receptores de televisión, incluso con aparato receptor de radiodifusión o grabación o reproducción de sonido o imagen incorporado.					16			33
8451 (2)	Máquinas/aparatos (excepto de partida 84.50) para lavar/escurrir/secar/planchar/blanquear/teñir /aprestar/acabar/recubrir/impregnar manufacturas textiles y para el revestimiento de telas u otros; para enrollar/desenrollar/plegar/cortar/dentar telas.		18					29	
8443	Máquinas y aparatos para imprimir mediante planchas, cilindros y demás elementos impresores de la partida 84.42; las demás máquinas impresoras, copiadoras y de fax, incluso combinadas entre sí; partes y accesorios.				19				22

(1) Esta partida no aparece en el listado en el 2010.

(2) La partida no aparece en el listado para el año 2012.

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

Los productos que dejan de ser parte de la lista de los 25 principales productos importados por Honduras de los Estados Unidos, en el período 2000-2006, son los siguientes:

Cuadro No. 21
Honduras: Importaciones de los Estados Unidos
Productos que desaparecen del listado de los 25 principales. Años 2000-2006
Valores en millones de US \$

No. y Descripción de la partida		Años	
		2000	2006
8525	Aparatos emisores de radiodifusión o televisión, incluso con aparato receptor o de grabación o reproducción de sonido incorporado; cámaras de televisión, cámaras fotográficas digitales y videocámaras.	28	40
8418	Refrigeradores, congeladores y demás material, máquinas y aparatos para producción de frío, aunque no sean eléctricos; bombas de calor, excepto las máquinas y aparatos para acondicionamiento de aire de la partida 84.15.	11	16

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

1.2 Exportaciones

Los productos exportados por Honduras hacia los Estados Unidos, que forman parte de la lista de los 25 principales en el período 2000-2012, en el orden que ocuparon en el 2012 y el valor exportado en el 2000, son los siguientes:

Cuadro No. 22
Honduras: Exportaciones a los Estados Unidos
Productos que aparecen en el listado de los 25 principales. Años 2000-2012
Valores en millones de US \$

No. y Descripción de la partida		Años	
		2000	2012
0803	Bananas o plátanos, frescos o secos.	95	414
0901	Café, incluso tostado o descafeinado; cascara y cascarilla de café; sucedáneos del café que contengan café en cualquier proporción.	163	235
7108	Oro (incluido el oro platinado) en bruto, semilabrado o en polvo	8	98
0306	Crustáceos, incluso pelados, vivos, frescos y crustáceos sin pelar, cocidos en agua o vapor (todos incluso refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera); harina, polvo y "pellets" de crustáceos, aptos para la alimentación humana.	171	96
2402	Cigarros (puros) (incluso despuntados), cigarrillos (puritos) y cigarrillos, de tabaco o de sucedáneos del tabaco.	5	80
0304	Filetes y demás carne de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados o congelados.	8	56
0709	Las demás hortalizas (excepto papas, tomates, hortalizas aliáceas, coles y productos comestibles similares del género brassica, lechugas y achicorias, raíces comestibles, pepinos y pepinillos, hortalizas de vaina), frescas o refrigeradas.	4	31
1701	Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido.	6	27
0807	Melones, sandías y papayas, frescos.	37	17
0804	Dátiles, higos, piñas (ananas), aguacates (paltas), guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos.	17	17
9403 (1)	Los demás muebles y sus partes.	18	-

(1) Esta partida aparece en el listado de los 25 principales productos hasta el 2011 con \$ 7 millones.

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

Los productos que se incorporan a la lista de 25 principales productos de exportación a los Estados Unidos desde Honduras, con la identificación del valor exportado en el primer año

de su inclusión en el listado y el último en el que formaron parte del mismo en el período 2005-2012 son:

Cuadro No. 23
Honduras: Exportaciones a los Estados Unidos
Productos que se incorporan al listado de los 25 principales. Años 2005-2012
Valores en millones de US \$

No. y Descripción de la partida		Años			
		2005	2007	2008	2012
7112	Desperdicios y desechos, de metal precioso o de chapado de metal precioso (plaque); demás desperdicios y desechos que contengan metal precioso o compuestos de metal precioso, de los tipos usados principalmente para la recuperación del metal precioso.			50	103
6310	Trapos; cordeles, cuerdas y cordajes, de materia textil, en desperdicios o en artículos inservibles.	37	11	14	12
9603	Escobas/escobillas, cepillos, brochas y pinceles, escobas mecánicas, sin motor, de uso manual, mopas y plumeros; cabezas preparadas para artículos de cepillería; almohadillas y rodillos, para pintar; rasquetas de caucho o materia flexible análoga		10	8	7

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

Los productos que salieron de la lista de 25 principales productos de exportación en el período 2000-2010, fueron:

Cuadro No. 24
Honduras: Exportaciones a los Estados Unidos
Productos que desaparecen del listado de los 25 principales. Años 2000-2010
Valores en millones de US \$

No. y Descripción de la partida		Años			
		2000	2002	2005	2010
4417	Herramientas, monturas y mangos de herramientas, monturas y mangos de cepillos, brochas o escobas, de madera; hormas, ensanchadores y tensores para el calzado, de madera.	10		4	
2616 (1)	Minerales de los metales preciosos y sus concentrados.		35	64	10

(1) Esta partida no aparece del listado en los años 2000, 2001, 2009, 2011 y 2012.

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

ii) Comercio total sin incluir maquila

El valor del comercio total de Honduras en el año 2000, sin incluir la maquila, fue de US \$4,207 millones, de los que las exportaciones participaron con US \$1,322 millones y las importaciones con US \$2,885 millones, para un saldo negativo en su balanza comercial de US \$1,563 millones. En el año 2006 el comercio total fue de US \$7,739 millones, con un valor de las exportaciones de US \$2,096 millones y de las importaciones de US \$5,643 millones, para un déficit de US \$3,547 millones. En el período 2000-2006 el comercio total de Honduras creció US \$3,532 millones (83.9%), las exportaciones US \$774 millones (58.5%), las importaciones US \$2,758 millones (95.6%) y el déficit US \$1,984 millones (126.9%).

En el 2007 el comercio total de Honduras, sin incluir la maquila, fue de US \$9,753 millones, siendo las exportaciones hondureñas del orden de los US \$2,529 millones, sus importaciones de US \$7,224 millones y un déficit comercial de US \$4,695 millones.

En el 2012 el comercio total se elevó a US \$13,920 con un aumento de las exportaciones a US \$4,416 millones, en tanto las importaciones llegaron a los US \$9,504 millones y el déficit alcanzó los US \$5,088 millones.

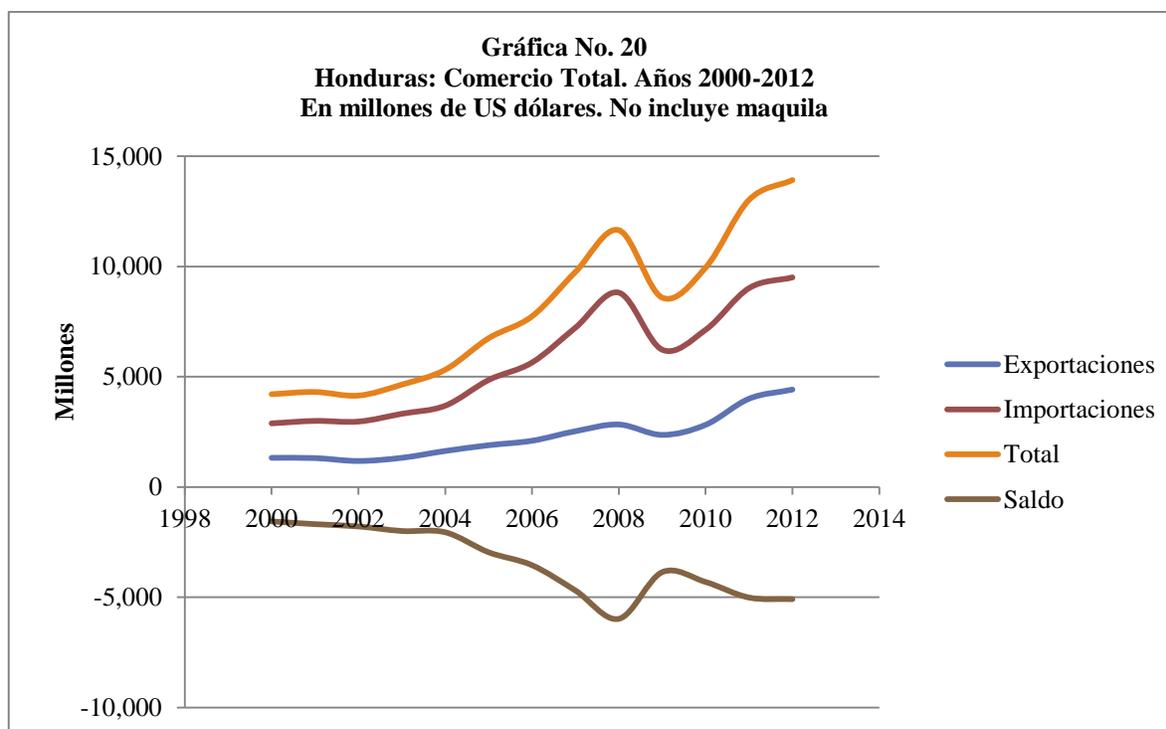
En el período 2007-2012 el incremento del comercio total de Honduras fue de US \$4,167 millones (42.7%), las exportaciones crecieron US \$1,887 millones (74.6%), las importaciones US \$2,280 millones (31.6%) y el déficit US \$393 millones (8.4%). Este período que corresponde a los años posteriores a la entrada en vigencia del CAFTA-DR, muestra el mayor crecimiento de las exportaciones (74.6%) con relación al período anterior al CAFTA-DR (58.5%); en tanto que las importaciones que crecieron antes del Tratado 95.6%, después del Tratado crecen 31.6%.

El comercio total de Honduras, sin incluir maquila, luego de la contracción que experimentó en el 2009 de un -26.3%, aumentó en el 2010 un 15.8% y en el 2011 un 30.9%, determinado principalmente por el incremento de las exportaciones que crecen en el 2010 19.3% y en el 2011 42%. Los valores del comercio del 2000 al 2012 se muestran en la tabla No. 26 y el comportamiento del mismo en la gráfica No. 20.

Tabla No. 26
Honduras: Comercio Total. Años 2000-2012
Valor en US dólares. No incluye maquila

Año	Exportaciones	Variación %	Importaciones	Variación %	Total	Variación %	Saldo
2000	1,322,205,443		2,884,798,898		4,207,004,341		-1,562,593,455
2001	1,311,186,501	-0.8	2,997,079,117	3.9	4,308,265,618	2.4	-1,685,892,616
2002	1,177,887,288	-10.2	2,967,009,758	-1.0	4,144,897,046	-3.8	-1,789,122,470
2003	1,323,059,245	12.3	3,319,629,109	11.9	4,642,688,354	12.0	-1,996,569,864
2004	1,631,435,999	23.3	3,685,691,752	11.0	5,317,127,751	14.5	-2,054,255,753
2005	1,892,361,070	16.0	4,852,543,292	31.7	6,744,904,362	26.9	-2,960,182,222
2006	2,096,220,256	10.8	5,643,097,682	16.3	7,739,317,938	14.7	-3,546,877,426
2007	2,528,985,157	20.6	7,224,358,213	28.0	9,753,343,370	26.0	-4,695,373,056
2008	2,832,984,285	12.0	8,813,473,766	22.0	11,646,458,051	19.4	-5,980,489,481
2009	2,361,952,005	-16.6	6,223,737,736	-29.4	8,585,689,741	-26.3	-3,861,785,731
2010	2,818,811,153	19.3	7,127,679,544	14.5	9,946,490,697	15.8	-4,308,868,391
2011	4,002,287,641	42.0	9,016,172,763	26.5	13,018,460,404	30.9	-5,013,885,122
2012	4,416,243,798	10.3	9,504,199,950	5.4	13,920,443,748	6.9	-5,087,956,152

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013



Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

iii) Comercio total incluyendo maquila

En la evaluación del comercio total de Honduras se incluye la maquila del 2007 al 2012, con base a cifras del Reporte Ejecutivo Mensual de la Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano (SECMCA).

1. Exportaciones

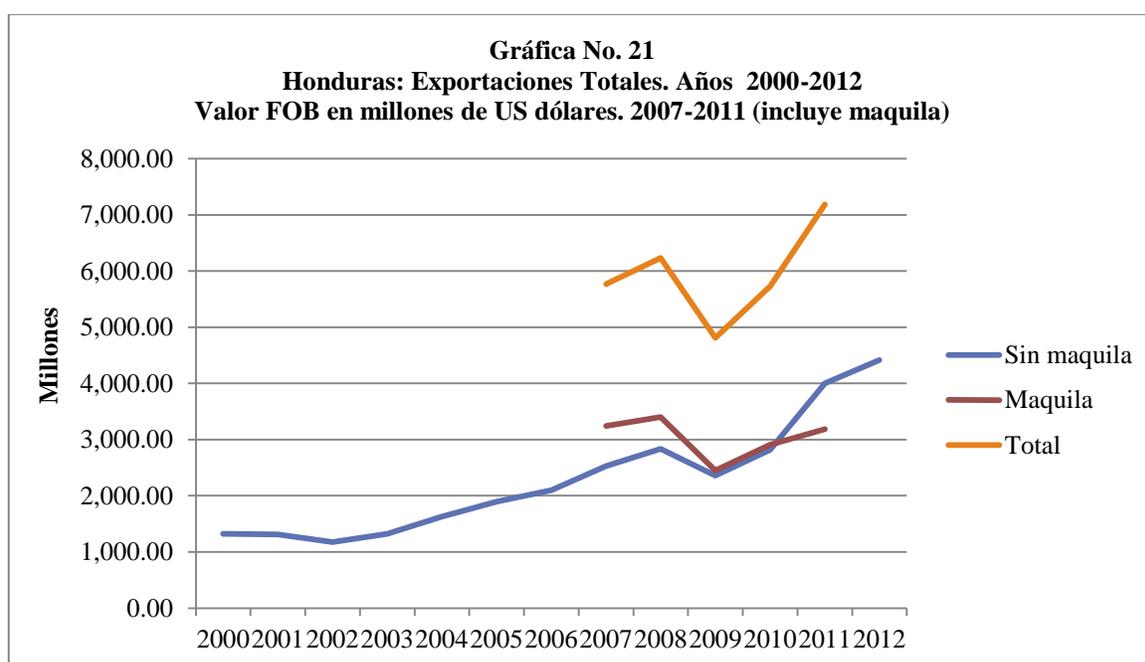
El porcentaje de las exportaciones de maquila, con relación a las exportaciones totales, en los años 2007-2010, es mayor que el porcentaje de las exportaciones de territorio aduanero, es hasta el año 2011 que el porcentaje de las exportaciones de territorio aduanero son mayores que las de maquila.

El importante crecimiento de las exportaciones hondureñas en el período posterior a la entrada en vigencia del CAFTA-DR ha sido resultado del aumento de las exportaciones de territorio aduanero, principalmente porque las exportaciones de maquila fueron las más afectadas por la crisis del 2008, disminuyendo entre el 2008 y el 2009 US \$951 millones, frente a los US \$471 de reducción de las exportaciones del territorio aduanero, lo que representó para Honduras una pérdida de exportaciones totales de US \$1,422 millones como consecuencia de la crisis. En la tabla No. 27 se presenta el valor de las exportaciones totales de Honduras incluyendo la maquila para los años 2007-2011 y en la gráfica No. 21 su comportamiento.

Tabla No. 27
Honduras: Exportaciones Totales. Años 2000-2012
Valor FOB en US dólares. 2007-2011 (incluye maquila)

Año	T. Aduanero	%	Maquila	%	Total
2000	1,322,205,443				
2001	1,311,186,501				
2002	1,177,887,288				
2003	1,323,059,245				
2004	1,631,435,999				
2005	1,892,361,070				
2006	2,096,220,256				
2007	2,528,985,157	43.8	3,241,014,843	56.2	5,770,000,000
2008	2,832,984,285	45.5	3,400,015,715	54.5	6,233,000,000
2009	2,361,952,005	49.1	2,449,047,995	50.9	4,811,000,000
2010	2,818,811,153	49.2	2,909,188,847	50.8	5,728,000,000
2011	4,002,287,641	55.7	3,184,712,359	44.3	7,187,000,000
2012	4,416,243,798				

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013 y la SECMCA



Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013 y la SECMCA

2. Importaciones

La participación porcentual de la maquila en las importaciones totales de Honduras es significativamente menor que la de las exportaciones y tiende a reducirse, en el 2007 fue

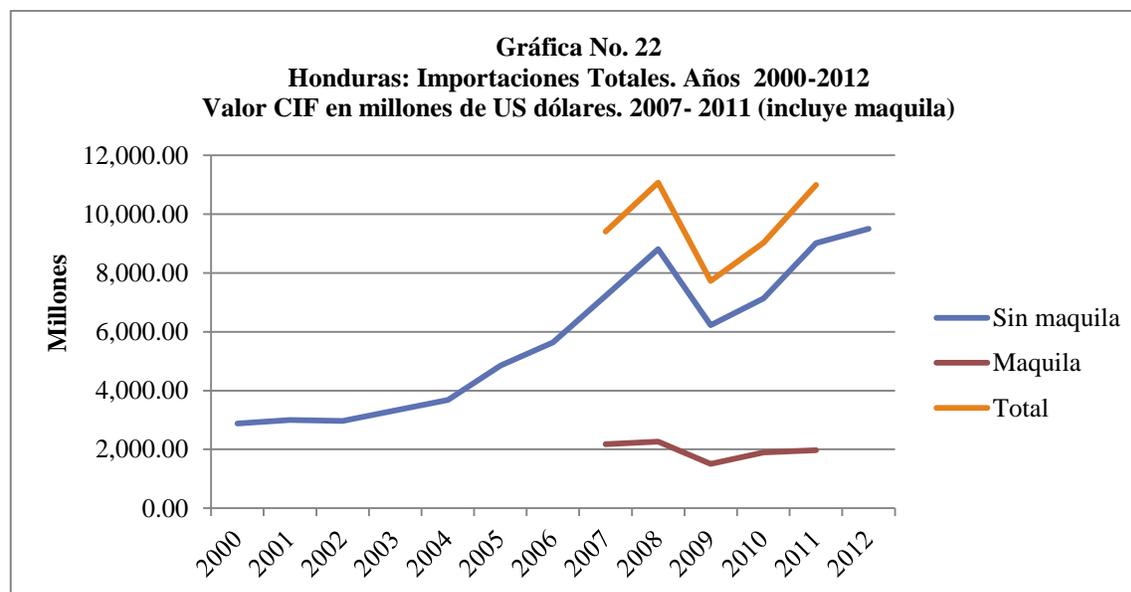
del 23.2% y en el 2011 del 18%, debido a que en el período disminuyeron en US \$203 millones, ya que a pesar de mostrar un incremento en el 2010 y 2011 no se recuperan del impacto causado por la crisis que las redujo en US \$754 millones entre el 2008 y el 2009. Las cifras se presentan en la tabla No. 28 y el comportamiento se muestra en la gráfica No. 22.

Tabla No. 28
Honduras: Importaciones Totales. Años 2000-2012
Valor CIF en US dólares. 2007-2011 (incluyen maquila)

Año	T. Aduanero	%	Maquila	%	Total
2000	2,884,798,898				
2001	2,997,079,117				
2002	2,967,009,758				
2003	3,319,629,109				
2004	3,685,691,752				
2005	4,852,543,292				
2006	5,643,097,682				
2007	7,224,358,213	76.8	2,179,641,787	23.2	9,404,000,000
2008	8,813,473,766	79.6	2,262,526,234	20.4	11,076,000,000
2009	6,223,737,736	80.5	1,509,262,264	19.5	7,733,000,000
2010	7,127,679,544	79.0	1,895,320,456	21.0	9,023,000,000
2011	9,016,172,763	82.0	1,976,827,237	18.0	10,993,000,000
2012	9,504,199,950				

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013 y la SECMCA

Gráfica No. 22
Honduras: Importaciones Totales. Años 2000-2012
Valor CIF en millones de US dólares. 2007- 2011 (incluye maquila)



Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013 y la SECMCA

iv) Comercio con Centroamérica

1. Importaciones

La participación de Honduras en el comercio intracentroamericano, por concepto de importaciones, es importante en la serie de años evaluada, con un aumento moderado del 2000 al 2004 y un incremento sustantivo a partir del 2005, solamente afectado en el 2009 y 2010 por las razones ya señaladas con anterioridad, pero que a partir del 2011 recupera el comportamiento anterior a estos años.

El crecimiento de las importaciones realizadas por Honduras desde Centroamérica en el período 2000-2012 fue de US \$1,280 millones, de los que US \$592 millones aumentaron entre el 2006 y el 2012 (46.3%). El principal proveedor de Honduras a lo largo del período evaluado ha sido Guatemala que le vendió en promedio anual un 44.0% del total importado. El segundo socio centroamericano de Honduras, por el lado de las importaciones, es El Salvador que le provee en promedio anual 30.0% del total.

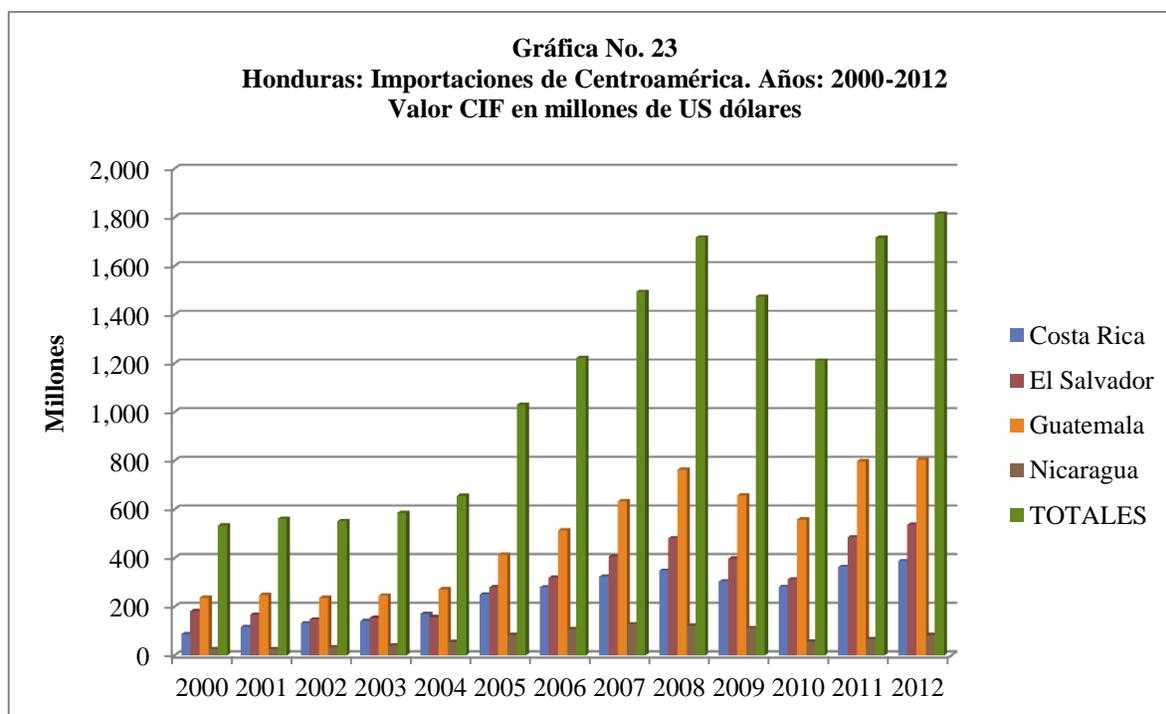
Las cifras de las importaciones de Honduras desde el resto de países centroamericanos se muestran en la tabla No. 29 y la comparación en la gráfica No. 23.

Tabla No. 29
Honduras: Importaciones de Centroamérica. Años 2000-2012
Valor CIF en US dólares

Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Costa Rica	87,447,373	118,129,874	132,398,627	142,390,452	170,509,702	251,370,150	279,677,782
El Salvador	182,643,219	167,599,055	148,790,601	154,750,441	157,811,455	279,777,478	320,476,135
Guatemala	237,699,622	248,880,772	236,816,797	246,500,398	272,217,366	414,153,568	514,775,759
Nicaragua	26,737,138	27,249,581	34,388,669	42,042,214	55,843,558	84,971,472	108,401,166
TOTALES	534,527,352	561,859,282	552,394,694	585,683,505	656,382,081	1,030,272,667	1,223,330,842

Año	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Costa Rica	324,470,054	349,237,022	305,096,210	282,043,095	364,473,238	387,751,242
El Salvador	406,881,558	482,199,693	397,504,561	313,899,487	485,672,211	538,076,435
Guatemala	634,215,317	763,894,067	657,790,748	558,921,193	798,366,658	805,131,332
Nicaragua	129,361,582	122,768,997	113,478,096	57,459,649	67,430,762	84,152,185
TOTALES	1,494,928,510	1,718,099,778	1,473,869,615	1,212,323,424	1,715,942,868	1,815,111,194

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013



Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

2. Exportaciones

Con relación a las exportaciones, Honduras es también un socio importante para los otros países de la región, obteniendo un aumento sustantivo de sus exportaciones en el período objeto de evaluación, del 2000 al 2012 incrementó su participación en US \$507 millones, observándose que su incremento de exportaciones se produce a partir del 2004, con un aumento mayor a partir del 2007, tendencia que se afecta, como en todos los casos analizados, en el 2009 pero que inicia su recuperación en el 2010 y se retoma en el 2011.

Su principal socio comprador es El Salvador, a quien le vendió en el 2012 un 35.9% del total de sus exportaciones a Centroamérica, el segundo en importancia es Guatemala con un 26.7% para el mismo año y el mayor incremento se muestra en las ventas a Nicaragua, que en el 2000 le compró US \$18 millones (5.7%) y en el 2012 US \$202 millones (24.7%).

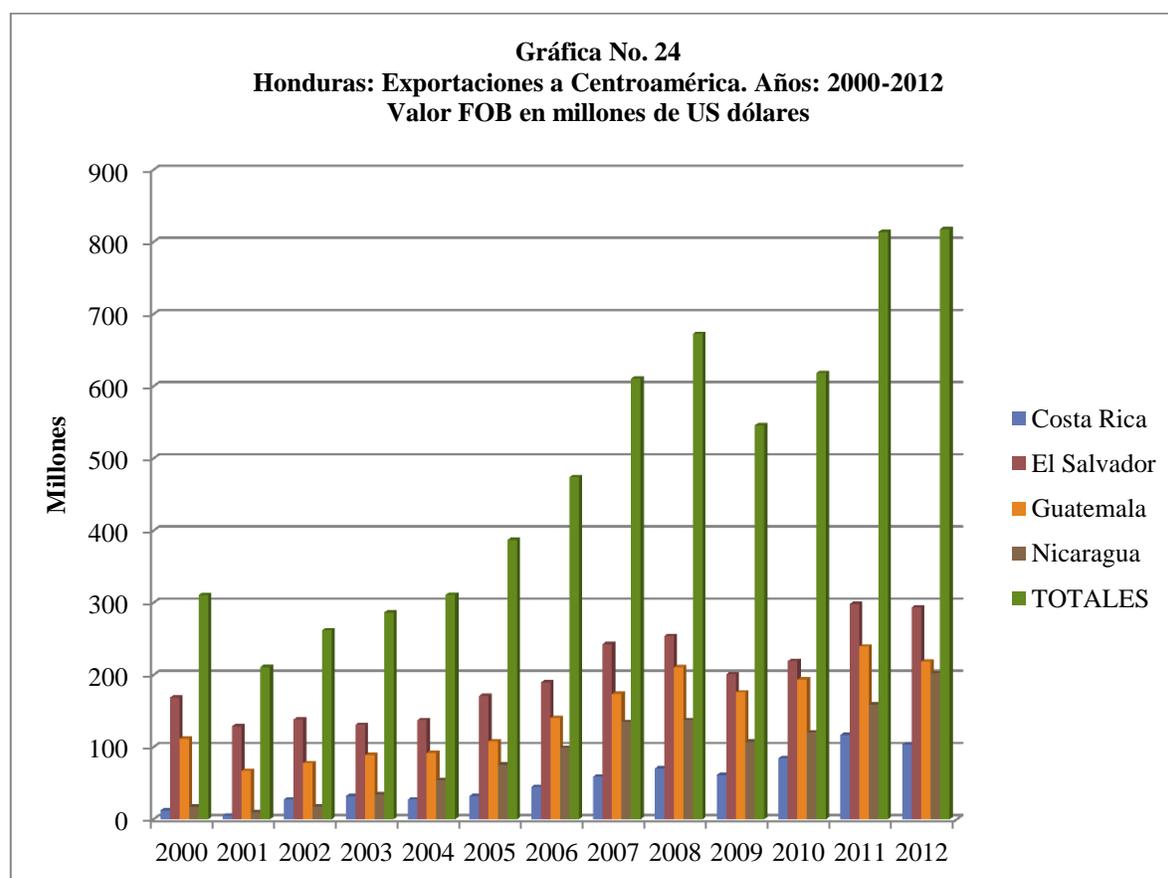
El valor de estas exportaciones aparece en la tabla No. 30 y el comportamiento a lo largo de la serie histórica en la gráfica No. 24.

Tabla No. 30
Honduras: Exportaciones a Centroamérica. Años 2000-2012
Valor FOB en US dólares

Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Costa Rica	12,595,979	5,150,193	27,625,830	32,240,570	27,537,786	32,380,555	44,934,397
El Salvador	168,819,998	128,841,763	138,495,722	130,805,015	137,387,670	170,936,700	189,632,582
Guatemala	111,692,253	67,105,157	77,832,248	88,906,054	91,986,807	108,034,030	140,363,425
Nicaragua	17,571,015	9,990,530	17,927,604	34,534,650	54,270,565	75,841,386	99,167,467
TOTALES	310,679,245	211,087,643	261,881,404	286,486,289	311,182,828	387,192,671	474,097,873

Año	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Costa Rica	59,147,955	70,497,457	61,404,760	84,804,981	116,924,817	103,378,834
El Salvador	242,913,717	254,078,751	200,904,794	219,465,873	298,441,685	293,659,222
Guatemala	173,795,727	210,670,753	175,995,291	193,855,560	239,434,751	218,509,689
Nicaragua	134,791,403	137,437,172	107,501,344	120,408,283	159,055,042	202,278,376
TOTALES	610,648,801	672,684,132	545,806,190	618,534,697	813,856,294	817,826,122

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013



Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

E. NICARAGUA

i) Comercio con los Estados Unidos sin incluir maquila

Nicaragua tuvo en el 2000 un intercambio comercial con los Estados Unidos de US \$654 millones, en el que las exportaciones fueron de US \$238 millones, las importaciones de US \$416 millones y el déficit para Nicaragua fue de US \$178 millones. En el 2006 el intercambio fue de US \$945 millones, siendo las exportaciones de US \$325 millones, las importaciones de US \$620 y el déficit de US \$295 millones.

El crecimiento del intercambio comercial entre los dos países en el período 2000-2006 fue de US \$292 millones (44.6%), en el que las exportaciones se incrementaron en US \$88 millones (37.0%), las importaciones en US \$204 millones (49.0%) y el déficit US \$116 millones (65.2%).

En el 2007 el intercambio de Nicaragua con los Estados Unidos, sin incluir maquila, fue de US \$1,139 millones, de los que las exportaciones nicaragüenses fueron US \$328 millones y sus importaciones US \$810 millones, lo que significó un déficit para Nicaragua de US \$482 millones.

El comercio de Nicaragua con los Estados Unidos en el 2012 fue de US \$1,850 millones, las exportaciones de US \$765 millones, las importaciones de US \$1,085 millones y el déficit de US \$320 millones. Al relacionar estas cifras con las del 2007 se tiene que en el período 2007-2012 el aumento del intercambio fue de US \$712 millones (62.5%), las exportaciones crecieron US \$437 millones (133.1.0%), las importaciones US \$275 millones (33.9%) y el déficit se redujo en US \$162 millones.

Al hacer la comparación entre las exportaciones e importaciones entre Nicaragua y los Estados Unidos, para el total de años de la serie analizada, las exportaciones nicaragüenses son menores que sus importaciones, por lo que el saldo es negativo, sin embargo, con la vigencia del DR-CAFTA, las exportaciones han tenido un crecimiento mayor que las importaciones, por lo que se ha reducido el saldo negativo en su balanza de comercio con los Estados Unidos, ya que en el 2007 era de US \$482 millones y en el 2012 fue de US \$320 millones, una reducción de US \$162 millones (33.6%).

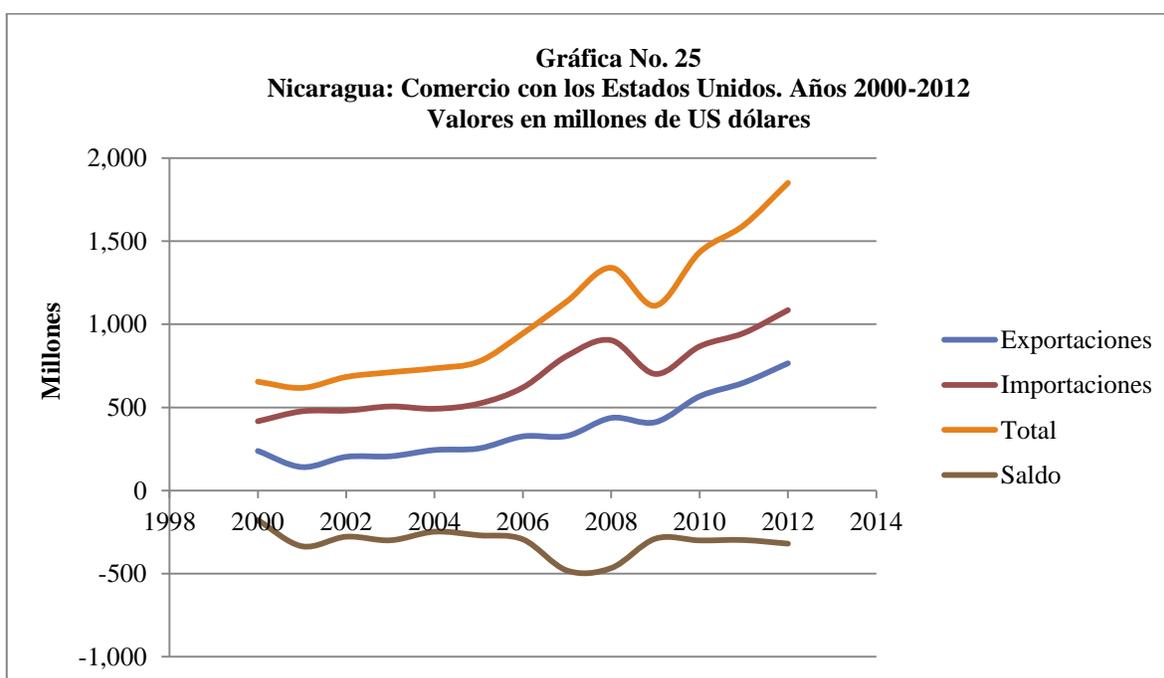
Las importaciones que Nicaragua hace de los Estados Unidos han aumentado de US \$ 416 millones en el 2000 a US \$1,085 en el 2012, con lo que en el período se han agregado US \$669 millones (160.8%) a estas compras.

En cuanto a las exportaciones, Nicaragua le envió a los Estados Unidos en el 2000 US \$238 millones y para el 2012 US \$765 millones, por lo que el aumento fue de US \$527 millones (221.4%), de los que antes del CAFTA-DR crecieron US \$88 millones (37.0%) y después de su entrada en vigencia US \$440 millones (135.4%). Las cifras de este intercambio se presentan en la tabla No. 31 y el comportamiento en la gráfica No. 25.

Tabla No. 31
Nicaragua: Comercio con los Estados Unidos. Años 2000-2012
En US dólares. No incluye maquila

Años	Exportaciones	Variación %	Importaciones	Variación %	Total	Variación %	Saldo
2000	237,894,615		416,504,298		654,398,913		-178,609,683
2001	140,748,425	-40.8	476,589,202	14.4	617,337,627	-5.7	-335,840,777
2002	202,337,120	43.8	480,693,316	0.9	683,030,436	10.6	-278,356,196
2003	205,693,886	1.7	505,507,931	5.2	711,201,817	4.1	-299,814,045
2004	243,383,155	18.3	491,484,302	-2.8	734,867,457	3.3	-248,101,147
2005	252,809,573	3.9	522,544,577	6.3	775,354,150	5.5	-269,735,003
2006	325,466,412	28.7	619,698,427	18.6	945,164,839	21.9	-294,232,016
2007	328,327,266	0.9	810,406,839	30.8	1,138,734,105	20.5	-482,079,573
2008	436,637,857	33	903,618,225	11.5	1,340,256,082	17.7	-466,980,368
2009	411,048,841	-5.9	701,095,578	-22.4	1,112,144,419	-17.0	-290,046,737
2010	566,342,154	37.8	866,880,444	23.6	1,433,222,598	28.9	-300,538,290
2011	648,769,904	14.6	947,275,100	9.3	1,596,045,004	11.4	-298,505,196
2012	765,379,094	18	1,085,372,345	14.6	1,850,751,439	16.0	-319,993,251

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013



Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

ii) Comercio con los Estados Unidos incluyendo maquila

Para Nicaragua no fue posible obtener información sobre maquila en su intercambio comercial con los Estados Unidos.

1. Principales productos

1.1 Importaciones

Los principales productos importados por Nicaragua de los Estados Unidos, que mantienen esa condición del 2000 al 2012, ordenados de acuerdo al valor importado en el 2012, así como la identificación del valor importado en el 2000 (excepto la partida 1502 que formó parte de esta lista a partir del 2001) son los siguientes:

Cuadro No. 25
Nicaragua: Importaciones de los Estados Unidos
Productos que aparecen en el listado de los 25 principales. Años 2000-2012
Valores en millones de US \$

No. y Descripción de la partida		Años		
		2000	2001	2012
3004	Medicamentos (excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 o 30.06), preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados (incluidos los administrados por vía transdérmica) o acondicionados para la venta al por menor.	16		96
1507	Aceite de soja (soya) y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente.	8		46
2710	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los crudos.	9		43
2304 (1)	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja (soya), incluso molidos o en "pellets".	6		37
1006 (2)	Arroz.	17		28
8704	Vehículos automóviles para transporte de mercancías.	13		21
1001	Trigo y morcajo (Tranquillón).	7		18
8701 (3)	Tractores (excepto las carretillas tractor de la partida 87.09).	8		17
9018	Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria, incluidos los de centellografía y demás aparatos electromédicos, así como los aparatos para pruebas visuales.	7		11
3808	Insecticidas, raticidas y demás antirroedores, fungicidas, herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores del crecimiento de las plantas, desinfectantes y productos similares, presentados en diferentes formas, envases, o artículos.	4		10
1502 (4)	Grasa de animales de las especies bovina, ovina o caprina, excepto las de la partida 15.03.		4	9
8703 (5)	Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para el transporte de personas (excepto los de la partida 87.02), incluidos los del tipo familiar ("break" o "station wagon") y los de carreras.	11		8

(1) Esta partida no forma parte del listado de 25 principales productos durante los años 2001 al 2005.

(2) Esta partida no aparece dentro de los 25 principales productos durante los años 2003 al 2005.

(3) Esta partida no aparece dentro de los 25 principales productos en los años del 2003 al 2005

(4) La partida no aparece en la lista de los 25 principales productos, los años 2000 y 2005.

(5) Esta partida no forma parte del listado para el año 2004.

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

Los productos que se agregan al listado de los 25 principales productos importados por Nicaragua de los Estados Unidos en el período 2000-2012, consignando el valor importado en el primer año de su inclusión en el listado, son los siguientes:

Cuadro No. 26
Nicaragua: Importaciones de los Estados Unidos
Productos que se incorporan al listado de los 25 principales. Años 2000-2012
Valores en millones de US \$

No. y Descripción de la partida		Años							
		2000	2003	2004	2006	2008	2009	2010	2012
3002	Sangre humana; sangre animal para usos terapéuticos/profilácticos/diagnostico; antisueros, demás fracciones de sangre y productos inmunológicos modificados; vacunas, toxinas, cultivos de microorganismos (excepto las levaduras) y productos similares.							14	35
1005 (1)	Maíz.	4			9				31
6309	Artículos de prendería.			4					26
3105 (2)	Abonos minerales o químicos, con dos o tres de los elementos fertilizantes: nitrógeno, fosforo y potasio; los demás abonos; productos de este capítulo en tabletas o formas similares o en envases de un peso bruto inferior o igual a 10 kg.		5						13
8429 (3)	Topadoras frontales ("bulldozers"), topadoras angulares ("angledozers"), niveladoras, traillas ("scrapers"), palas mecánicas, excavadoras, cargadoras, palas cargadoras, compactadoras y apisonadoras (aplanadoras), autopropulsadas.	4			4				11
8413	Bombas para líquidos, incluso con un dispositivo medidor incorporado; elevadores de líquidos.							5	10
2711	Gas de petróleo y demás hidrocarburos gaseosos.					11			9
2104	Preparaciones para sopas, potajes o caldos; sopas, potajes o caldos, preparados; preparaciones alimenticias compuestas homogeneizadas.						4		8

(1) Esta partida desaparece durante los años 2001 al 2005.

(2) La partida no aparece en el listado para los años 2009 y 2010.

(3) Esta partida desaparece durante los años 2001 al 2005.

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

Los productos que desaparecen del listado de los 25 principales productos de importación de Nicaragua desde los Estados Unidos en el período 2000-2009, identificando el último año en el que aparecen, así como el valor importado en ese último año, son los siguientes:

Cuadro No. 27
Nicaragua: Importaciones de los Estados Unidos
Productos que desaparecen del listado de los 25 principales. Años 2000-2009
Valores en millones de US \$

No. y Descripción de la partida		Años			
		2000	2004	2005	2009
8415 (1)	Máquinas y aparatos para acondicionamiento de aire que comprendan un ventilador con motor y los dispositivos adecuados para modificar la temperatura y la humedad, aunque no regulen separadamente el grado higrométrico.	4		4	
9403	Los demás muebles y sus partes.	5			5
4802	Papel y cartón, sin estucar ni recubrir, con fines gráficos; o para tarjetas o cintas para perforar (sin perforar), en rollos o en hojas, excepto el papel de las partidas 48.01 o 48.03; papel y cartón hechos a mano (hoja a hoja).	5	4		
8525	Aparatos emisores de radiodifusión o televisión, incluso con aparato receptor o de grabación o reproducción de sonido incorporado; cámaras de televisión, cámaras fotográficas digitales y videocámaras	10		4	

(1) La partida no forma parte del listado de principales productos los años 2001 y 2002.

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

1.2 Exportaciones

Los productos exportados por Nicaragua hacia los Estados Unidos, que forman parte de los 25 principales productos en el período 2000-2012, ordenados de acuerdo al lugar que les correspondió en el 2012 y el valor exportado en el 2000 (excepto las partidas 0201 que desaparecen de la lista en el 2011 y la partida 1508 que se incorpora a la lista en el 2001) son los siguientes:

Cuadro No. 28
Nicaragua: Exportaciones a los Estados Unidos
Productos que aparecen en el listado de los 25 principales. Años 2000-2012
Valores en millones de US \$

No. y Descripción de la partida		Años			
		2000	2001	2011	2012
0901	Café, incluso tostado o descafeinado; cascara y cascarrilla de café; sucedáneos del café que contengan café en cualquier proporción.	63			197
7108	Oro (incluido el oro platinado) en bruto, semilabrado o en polvo.	7			171
1701	Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido.	17			81
0306	Crustáceos, incluso pelados, vivos, frescos y crustáceos sin pelar, cocidos en agua o vapor (todos incluso refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera); harina, polvo y "pellets" de crustáceos, aptos para la alimentación humana.	105			54
0302	Pescado fresco o refrigerado, excepto los filetes y demás carne de pescado de la partida 03.04 (peces espada y austromerluza antártica y negra).	5			16
0406	Quesos y requesón.	0.31			12
2402	Cigarros (puros) (incluso despuntados), cigarrillos (puritos) y cigarrillos, de tabaco o de sucedáneos del tabaco.	5			10
0201 (1)	Carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerada.	0.74		8	
0803	Bananas o plátanos, frescos o secos.	2			6
0714	Raíces de yuca (mandioca), arrurruz o salep, aguaturmas (patacas),	0.33			6

No. y Descripción de la partida		Años			
		2000	2001	2011	2012
	camotes (batatas, boniatos) y raíces y tubérculos similares ricos en fécula o inulina, frescos, refrigerados, congelados o secos, incluso troceados o en "pellets", médula de sagu.				
1508	Aceite de cacahuete (cacahuete, maní) y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente.		4		5
0804	Dátiles, higos, piñas (ananas), aguacates (paltas), guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos	2			3
7602	Desperdicios y desechos, de aluminio.	0.68			2
0709	Las demás hortalizas (excepto papas, tomates, hortalizas aliáceas, coles y productos comestibles similares del genero brassica, lechugas y achicorias, raíces comestibles, pepinos y pepinillos, hortalizas de vaina), frescas o refrigeradas.	0.52			2

(1) Esta partida no aparece en los años 2009, 2010 y 2012.

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

Los productos que se agregan a la lista de los 25 principales productos de exportación hacia los Estados Unidos en el período 2002-2012 mostrando el valor exportado en el primer año de su aparición y el valor exportado el 2012, son los siguientes:

Cuadro No. 29
Nicaragua: Exportaciones a los Estados Unidos
Productos que se incorporan al listado de los 25 principales. Años 2002-2012
Valores en millones de US \$

No. y Descripción de la partida		Años			
		2002	2007	2009	2012
2207 (1)	Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico superior o igual a 80% vol; alcohol etílico y aguardiente desnaturalizados, de cualquier graduación.				8
1202 (2)	Cacahuates (cacahuetes, maníes) sin tostar ni cocer de otro modo, incluso sin cascara o quebrantados.				6
4907	Sellos de correo, timbres fiscales y análogos, sin obliterar, que estén destinados a tener curso legal en el país en el que su valor facial sea reconocido; papel timbrado; billetes de banco; cheques; títulos de acciones y títulos similares.		1		6
0713	Hortalizas de vaina secas desvainadas, aunque estén mondadas o partidas.	0.471			5
0307	Moluscos, incluso separados de sus valvas e invertebrados acuáticos, menos los crustáceos y moluscos, (todos vivos, secos, salados o en salmuera); harina, polvo y "pellets" de invertebrados acuáticos, menos los crustáceos, aptos para la alimentación humana.			3	5
7106	Plata (incluida la plata dorada y la platinada) en bruto, semilabrada o en polvo.		1		4

(1) Este producto aparece por primera vez en la serie en el año 2012.

(2) Este producto también aparece por primera vez en el año 2012.

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

Los productos que dejan de aparecer en el listado de los 25 productos principales de exportación de Nicaragua hacia los Estados Unidos, en el período 2000-2012, identificando el valor exportado en el primer año de su inclusión en la lista, así como el valor del último año en el que aparecen, son los siguientes:

Cuadro No. 30
Nicaragua: Exportaciones a los Estados Unidos
Productos que desaparecen del listado de los 25 principales. Años 2000-2008
Valores en millones de US \$

No. y Descripción de la partida		Años					
		2000	2001	2002	2005	2007	2008
4407	Madera aserrada o desbastada longitudinalmente, cortada o desenrollada, incluso cepillada, lijada o unida por los extremos, de espesor superior a 6 mm.	1			3		
6305	Sacos (bolsas y talegas) para envasar.	1	0.60				
6910	Fregaderos (piletas de lavar), lavabos, pedestales de lavabo, bañeras, bides, inodoros, cisternas (depósitos de agua) para inodoros, urinarios y aparatos fijos similares, de cerámica, para usos sanitarios.	0.51					4
3002	Sangre humana; sangre animal para usos terapéuticos/profilácticos/diagnóstico; antisueros, demás fracciones de sangre y productos inmunológicos modificados; vacunas, toxinas, cultivos de microorganismos (excepto las levaduras) y productos similares.		0.41			1	
0807	Melones, sandías y papayas, frescos.	0.53					2
3802	Carbón activado; materias minerales naturales activadas; negros de origen animal, incluido el negro animal agotado.	0.75		1			

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

iii) Comercio total sin incluir maquila

Las exportaciones totales de Nicaragua en el período 2000-2012, sin incluir maquila, tuvieron un crecimiento sustantivo, pasando de US \$629 millones en el 2000 a US \$2,687 millones en el 2012, para un aumento de US \$2,058 millones (327.2%). En el período 2000-2006, aumentaron US \$388 millones (61.7%). El mayor aumento se produjo del 2007 al 2012, US \$1,492 millones (125.0%). Período en el que la caída de las exportaciones en el 2009 (-6.3%) se compensó con una rápida recuperación en el 2010 (32.6%) y 2011 (23.4%) generando un aumento de US \$1,294 millones del 2010 al 2012.

Con relación a las importaciones totales de Nicaragua, sin maquila, en el 2000 fueron US \$1,721 millones, que aumentaron a US \$3,054 millones en el 2006 y a US \$6,026 millones para el 2012, un aumento de US \$1,333 millones (77.5%) del 2000 al 2006 y de \$2,487 millones (70.2%) del 2007 al 2012, para un total de US \$3,820 millones (222.0%), lo que significa que en ambos períodos el valor de las importaciones tuvo un crecimiento significativo, mayor en el período 2007 al 2012 a pesar de la fuerte caída del 2009 (-18.9%).

La diferencia entre las exportaciones y las importaciones nicaragüenses da como resultado un saldo negativo que se incrementa de US \$1,091 millones en el 2000 a US \$3,339 millones en el 2012, US \$2,248 millones (206.0%), de los cuales en el período 2000-2006 fueron US \$946 millones (86.7%) y en el período 2007-2012 US \$994 millones (42.4%), un saldo que a lo largo de los años incluidos en la serie ha sido mayor que el valor de las

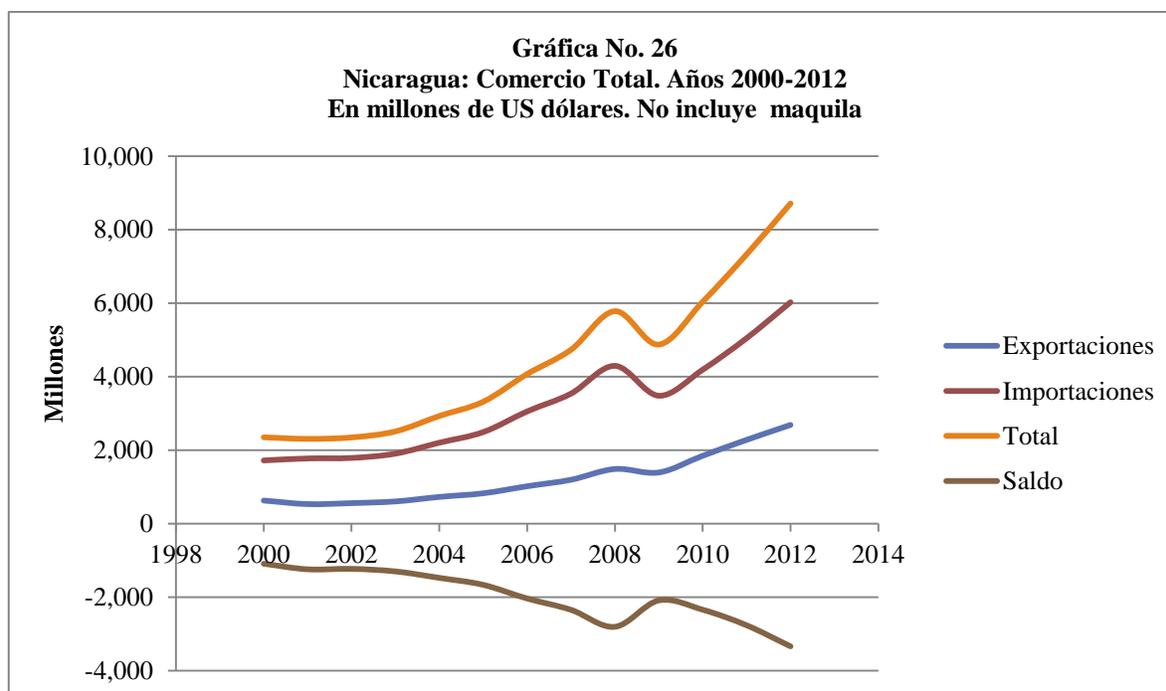
exportaciones. En la tabla No. 32 se muestra el valor de las exportaciones, importaciones y el saldo del comercio total de Nicaragua.

En la gráfica del comercio total de Nicaragua, puede apreciarse la forma en la que las importaciones aumentan a lo largo de la serie histórica, teniendo una aceleración de la tendencia en el 2004, que solamente muestra un punto de inflexión en el 2009, pero que a partir del 2010 vuelve a su trayectoria inicial. Por su parte las exportaciones también tienen una tendencia ascendente, pero con un comportamiento más lento que produce el incremento sostenido del saldo negativo de la balanza comercial de Nicaragua. Lo descrito se aprecia en la gráfica No. 26.

Tabla No. 32
Nicaragua: Comercio Total. Años 2000-2012
Valores en US dólares

Año	Exportaciones	Variación %	Importaciones	Variación %	Total	Variación %	Saldo
2000	629,351,186		1,720,629,527		2,349,980,713		-1,091,278,341
2001	532,243,276	-15.4	1,774,847,251	3.2	2,307,090,527	-1.8	-1,242,603,975
2002	558,704,867	5.0	1,788,374,740	0.8	2,347,079,607	1.7	-1,229,669,873
2003	605,203,714	8.3	1,905,523,758	6.6	2,510,727,472	7.0	-1,300,320,044
2004	727,550,898	20.2	2,203,013,910	15.6	2,930,564,808	16.7	-1,475,463,012
2005	826,245,723	13.6	2,491,804,743	13.1	3,318,050,466	13.2	-1,665,559,020
2006	1,017,360,478	23.1	3,054,119,232	22.6	4,071,479,710	22.7	-2,036,758,754
2007	1,194,541,107	17.4	3,539,478,778	15.9	4,734,019,885	16.3	-2,344,937,671
2008	1,487,268,471	24.5	4,294,974,847	21.3	5,782,243,318	22.1	-2,807,706,376
2009	1,393,053,781	-6.3	3,481,085,820	-18.9	4,874,139,601	-15.7	-2,088,032,039
2010	1,847,837,764	32.6	4,190,791,365	20.4	6,038,629,129	23.9	-2,342,953,601
2011	2,280,871,940	23.4	5,047,260,477	20.4	7,328,132,417	21.4	-2,766,388,537
2012	2,686,817,689	17.8	6,026,165,740	19.4	8,712,983,429	18.9	-3,339,348,051

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013



Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

iv) Comercio total incluyendo maquila

En el análisis del comercio total de Nicaragua incluyendo maquila no se obtuvo información de la maquila para toda la serie, solamente se cuenta con la información para los años 2007-2011, que incluye en su Reporte Ejecutivo Mensual la Secretaría del Consejo Monetario Centroamericano (SECMCA).

1. Exportaciones

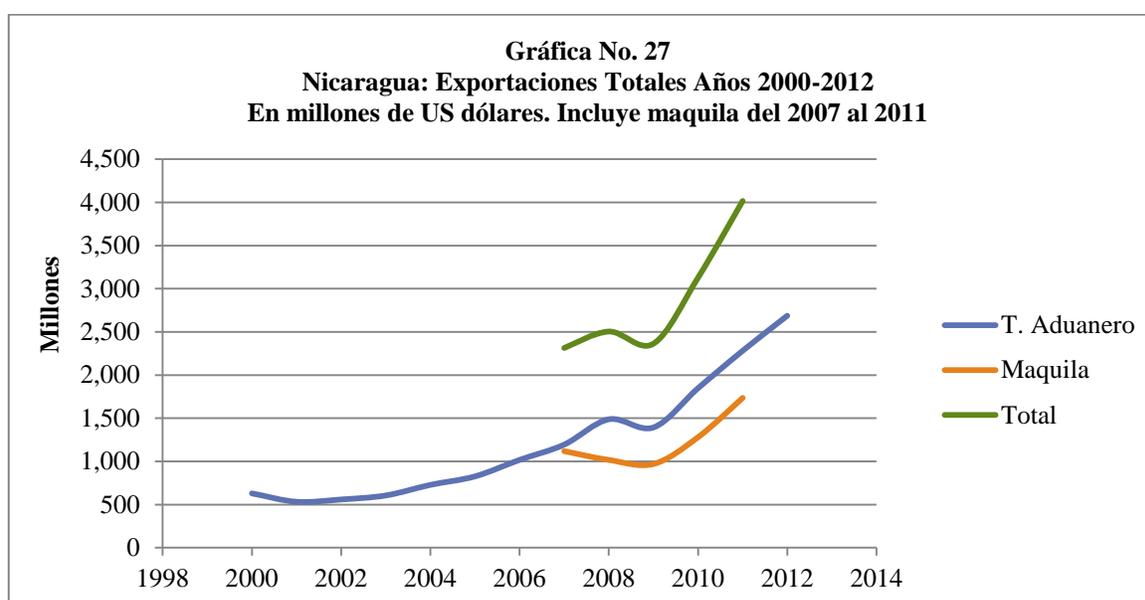
Al incorporar al análisis del comercio total de Nicaragua los valores disponibles de maquila, puede apreciarse que las exportaciones representaron un 48.4% de las exportaciones totales en el 2007 y que a pesar de mostrar un crecimiento en valores absolutos, en el 2011 su participación se reduce al 43.2%, debido a que las exportaciones del territorio aduanero tienen un aumento mayor que el de la maquila, como se observa en la tabla No. 33 y en la gráfica No. 27.

Tabla No. 33
Nicaragua: Exportaciones Totales. Años 2000-2012
Valor FOB en US dólares. Incluye maquila del 2007 al 2011

Año	T. Aduanero	%	Maquila	%	Total
2000	629,351,186				
2001	532,243,276				
2002	558,704,867				
2003	605,203,714				

Año	T. Aduanero	%	Maquila	%	Total
2004	727,550,898				
2005	826,245,723				
2006	1,017,360,478				
2007	1,194,541,107	51.6	1,118,458,893	48.4	2,313,000,000
2008	1,487,268,471	59.4	1,016,731,529	40.6	2,504,000,000
2009	1,393,053,781	59.0	969,946,219	41.0	2,363,000,000
2010	1,847,837,764	59.1	1,280,162,236	40.9	3,128,000,000
2011	2,280,871,940	56.8	1,735,128,061	43.2	4,016,000,000
2012	2,686,817,689				

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA y de la SECMCA a junio 2013



Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA y de la SECMCA a junio 2013

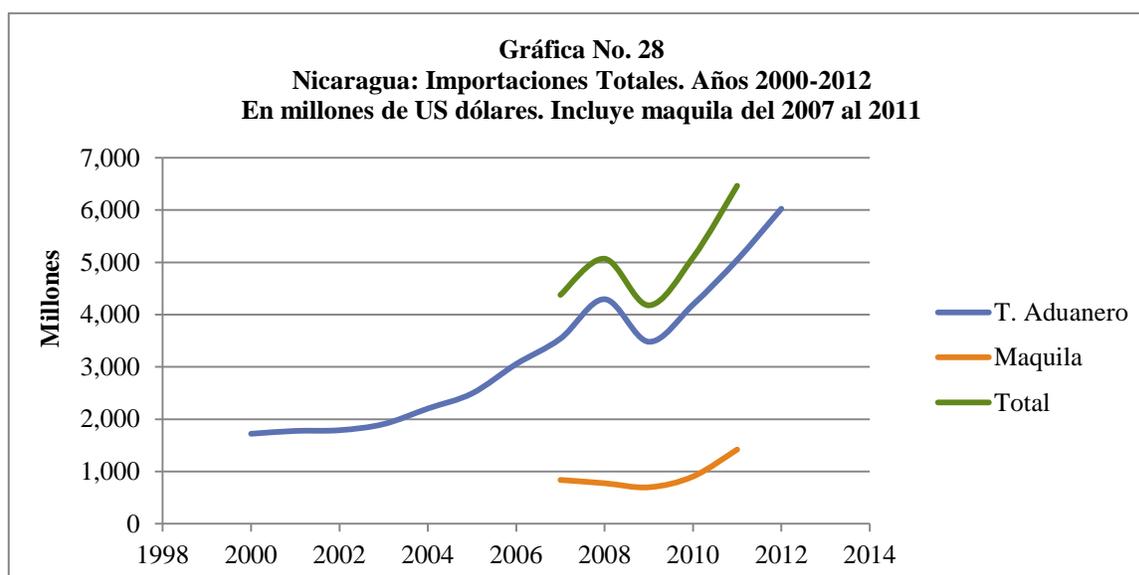
2. Importaciones

La participación porcentual de la maquila en las importaciones totales de Nicaragua es menor que en las exportaciones, en el año 2007 representaron el 19.1% y para el 2011 subieron al 21.9%, aunque el crecimiento que tuvieron del 2009 al 2011 fue de US \$722 millones (104%). Ver tabla No.34 y gráfica No. 28.

Tabla No. 34
Nicaragua: Importaciones Totales. Años 2000-2012
Valor CIF en US dólares. Incluye maquila del 2007 al 2012

Año	T. Aduanero	%	Maquila	%	Total
2000	1,720,629,527				
2001	1,774,847,251				
2002	1,788,374,740				
2003	1,905,523,758				
2004	2,203,013,910				
2005	2,491,804,743				
2006	3,054,119,232				
2007	3,539,478,778	80.9	837,521,222	19.1	4,377,000,000
2008	4,294,974,847	84.7	774,025,153	15.3	5,069,000,000
2009	3,481,085,820	83.3	696,914,180	16.7	4,178,000,000
2010	4,190,791,365	82.3	902,208,635	17.7	5,093,000,000
2011	5,047,260,477	78.1	1,418,739,523	21.9	6,466,000,000
2012	6,026,165,740				

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013 y de la SECMCA



Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013 y de la SECMCA

v) Comercio con Centroamérica

1. Importaciones

En su relación comercial con el resto de Centroamérica, Nicaragua ha sido un importador, que al observar los valores de la serie, ha ido aumentando su demanda de productos centroamericanos cada año. En el 2000 compró al resto de países del área US \$491

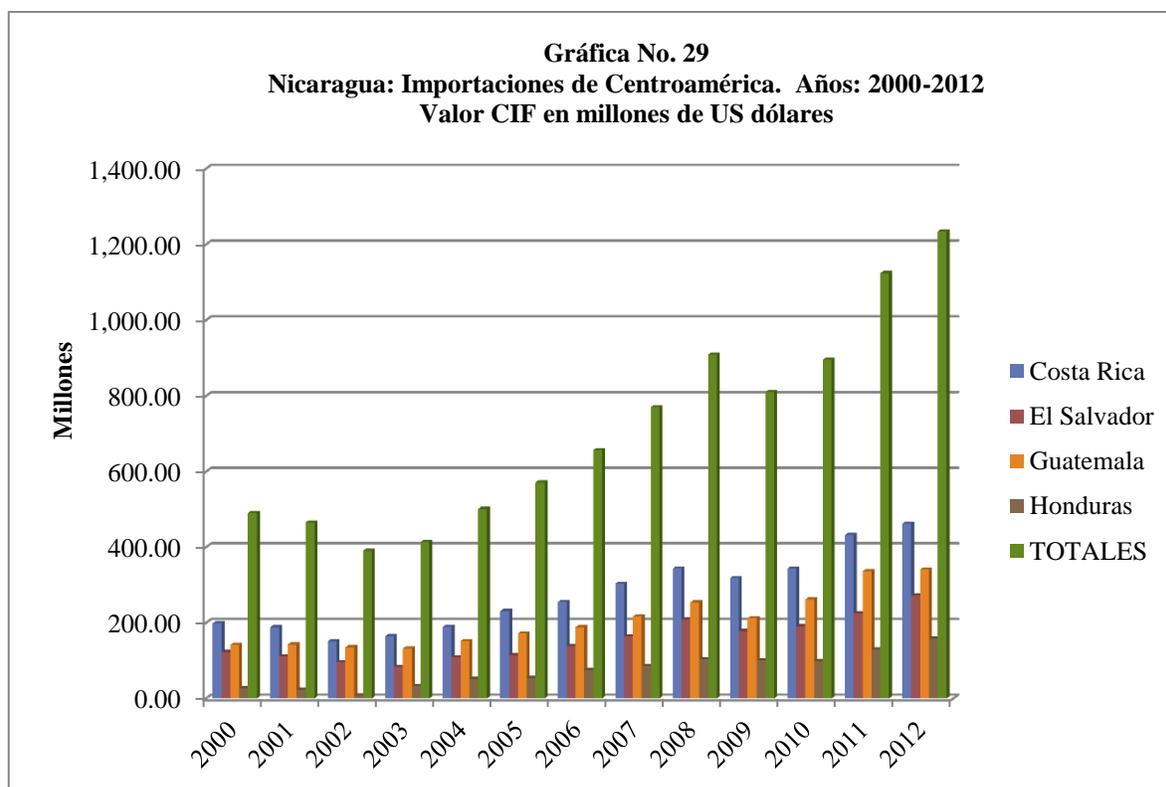
millones y para el 2012 sus compras fueron por US \$1,234 millones, teniendo como su principal proveedor a Costa Rica, país del que adquirió en el 2000 el 40.5% y en el 2012 el 37.4% de sus importaciones totales de Centroamérica. El segundo en importancia como vendedor a Nicaragua es Guatemala con el 28.6% en el 2000 y el 27.6% en el 2012. En la tabla No. 35 y la gráfica No. 22, se detallan las importaciones de Nicaragua del resto de países de Centroamérica y la comparación de la evolución de las compras a cada uno de ellos, para el período 2000-2012.

Tabla No. 35
Nicaragua: Importaciones de Centroamérica. Años 2000-2012
Valor CIF en US dólares

Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Costa Rica	198,778,381	188,077,565	150,935,079	164,966,344	189,184,090	231,020,686	255,196,956
El Salvador	122,845,955	110,951,264	96,308,123	83,749,097	108,725,062	114,465,943	138,323,963
Guatemala	142,034,767	142,896,827	135,292,192	132,159,643	151,917,345	172,115,842	188,320,414
Honduras	27,030,385	23,363,078	8,210,442	32,762,961	51,508,985	54,097,059	75,128,289
TOTALES	490,689,488	465,288,734	390,745,836	413,638,045	501,335,482	571,699,529	656,969,622

Año	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Costa Rica	303,511,160	343,230,755	318,682,014	343,793,257	432,737,861	462,432,102
El Salvador	164,625,611	208,891,559	178,231,827	190,883,729	225,314,057	272,224,518
Guatemala	216,818,343	253,893,870	212,328,178	261,835,138	336,695,512	341,371,743
Honduras	85,666,839	103,385,196	100,771,346	99,128,189	129,609,911	158,385,435
TOTALES	770,621,953	909,401,380	810,013,364	895,640,313	1,124,357,341	1,234,413,798

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013



Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

2. Exportaciones

Como exportador hacia el resto de países de Centroamérica, Nicaragua ha tenido un desempeño limitado, a pesar que se ha producido un aumento de sus exportaciones ha sido en valores moderados. En el 2000 vendió a Centroamérica US \$164 millones y para el 2012 alcanzó los US \$513 millones. Sin embargo el valor de sus exportaciones en el 2012 solamente es similar a sus importaciones en el 2004. El crecimiento de sus ventas ha sido sostenido a lo largo de toda la serie, excepto por un leve descenso en el 2009 y 2010, con una clara recuperación en el 2012.

El principal comprador de la región para Nicaragua es El Salvador, que en el 2012 adquirió un 47.8% del total de las ventas de Nicaragua a Centroamérica, seguido por Costa Rica con el 24.4%.

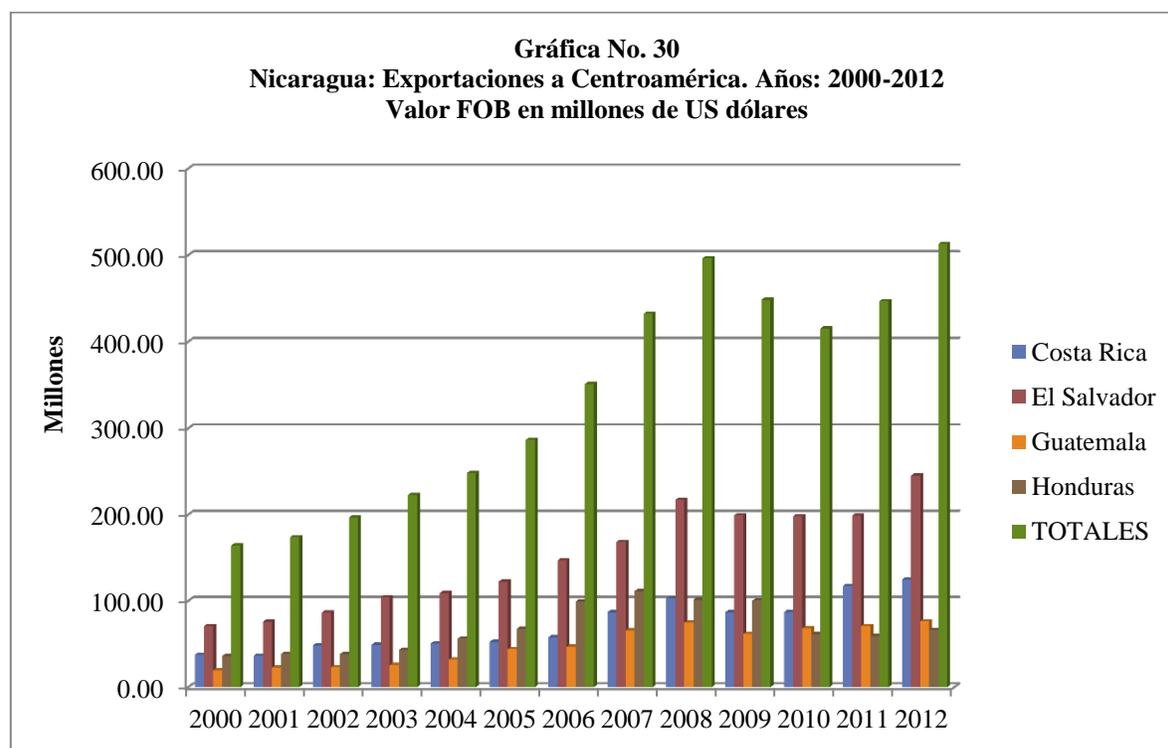
Al tener las estadísticas del comercio de maquila, podría variar el saldo de la balanza comercial de Nicaragua con Centroamérica, como sucede en su comercio total. En la tabla No. 36 se muestran las cifras de las exportaciones nicaragüenses en Centroamérica, con el detalle por país, y en la gráfica No. 23 el comportamiento de estas exportaciones a lo largo de la serie.

Tabla No. 36
Nicaragua: Exportaciones a Centroamérica. Años 2000-2012
Valor FOB en US dólares

Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Costa Rica	37,743,021	36,622,747	48,342,277	49,284,542	50,580,529	52,473,327	57,980,132
El Salvador	70,762,104	75,852,167	86,674,953	104,289,117	109,043,168	122,384,900	146,908,131
Guatemala	19,541,497	22,828,307	23,217,212	25,866,918	32,260,572	44,109,506	46,978,728
Honduras	36,167,775	38,614,678	38,428,495	43,377,214	56,425,505	67,785,686	99,372,414
TOTALES	164,214,397	173,917,899	196,662,937	222,817,791	248,309,774	286,753,419	351,239,405

Año	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Costa Rica	86,872,701	102,950,136	86,858,841	87,146,424	117,484,840	124,795,836
El Salvador	168,329,495	217,188,287	199,353,193	198,183,532	198,877,462	245,259,136
Guatemala	65,803,032	74,946,623	61,735,665	68,304,294	70,997,135	76,350,320
Honduras	111,398,994	101,435,568	100,580,878	61,683,304	59,420,775	66,474,696
TOTALES	432,404,221	496,520,615	448,528,577	415,317,554	446,780,212	512,879,988

Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013



Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

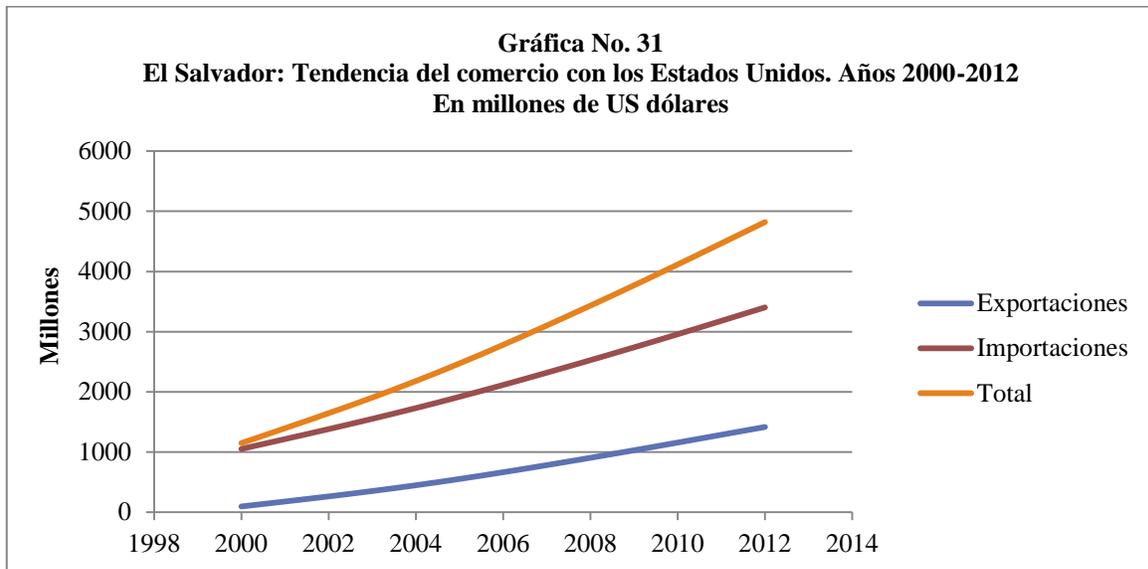
F. GRÁFICAS DE LA TENDENCIA DEL COMERCIO DE LOS PAÍSES CENTROAMERICANOS CON LOS ESTADOS UNIDOS

Con base a los cálculos de las tendencias en el comercio entre los países centroamericanos y los Estados Unidos realizados por la SIECA, se prepararon las gráficas que reflejan el comportamiento en el período 2000-2012 de las exportaciones, importaciones e intercambio total.

Con este análisis de tendencia se espera evidenciar un patrón, dinámica o comportamiento del intercambio comercial de cada país centroamericano con los Estados Unidos a partir de la información estadística del período 2000-2012, para detectar cambios significativos que puedan incidir en la dirección de las acciones a futuro para el mejor aprovechamiento del CAFTA-DR por parte de los países centroamericanos.

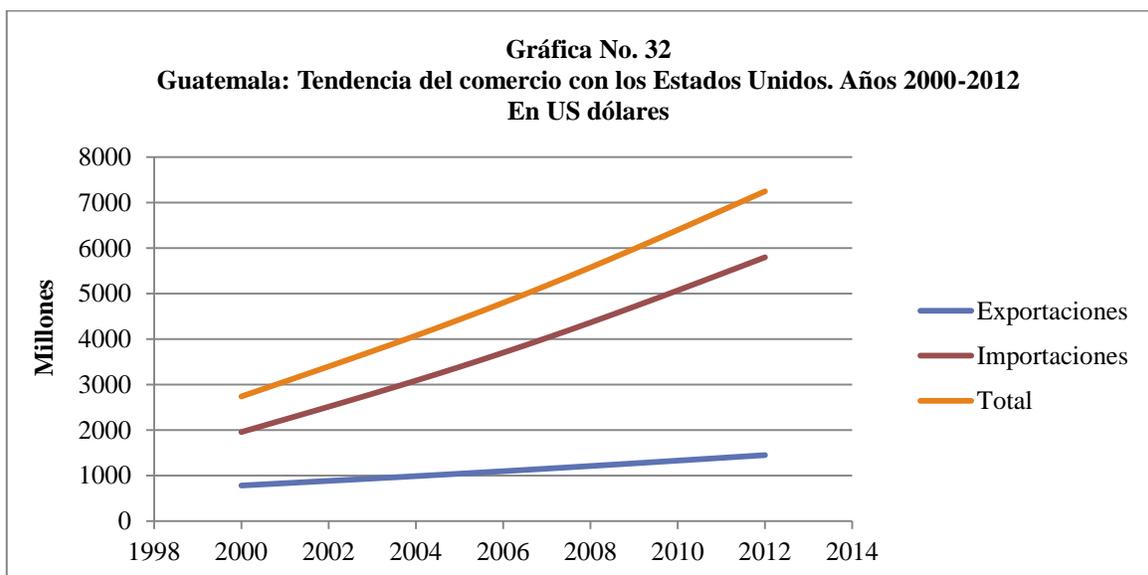
En dicho período el intercambio comercial de los países centroamericanos con los Estados Unidos fue afectado por los ataques terroristas en Nueva York en el 2001, que provocaron efectos negativos particularmente en las exportaciones centroamericanas; más recientemente la financiera que tuvo origen en los Estados Unidos a finales del 2008, repercutió negativamente en las exportaciones e importaciones de los países centroamericanos con los Estados Unidos en el 2009, pero con una mayor incidencia en las importaciones. Sin embargo, para el 2010 y el 2011 el comercio mostró una recuperación sustantiva, que nuevamente cambió hacia un comportamiento a la baja en el 2012, por lo que se redujo crisis durante el período en dos momentos: el primero de ellos en el 2001.

En las siguiente gráficas se muestran las tendencias generales del intercambio entre los países centroamericanos y los Estados Unidos, apreciándose en la gráfica 31 que la tendencia del comercio de El Salvador con los Estados Unidos en el período es positiva, sostenida principalmente por el comportamiento de las importaciones, en tanto el comportamiento de las exportaciones se ve beneficiado por el cambio de clasificación de la maquila realizado en el 2005, lo que hace que el distanciamiento de la curva de las importaciones con respecto a las exportaciones no sea tan acentuado.



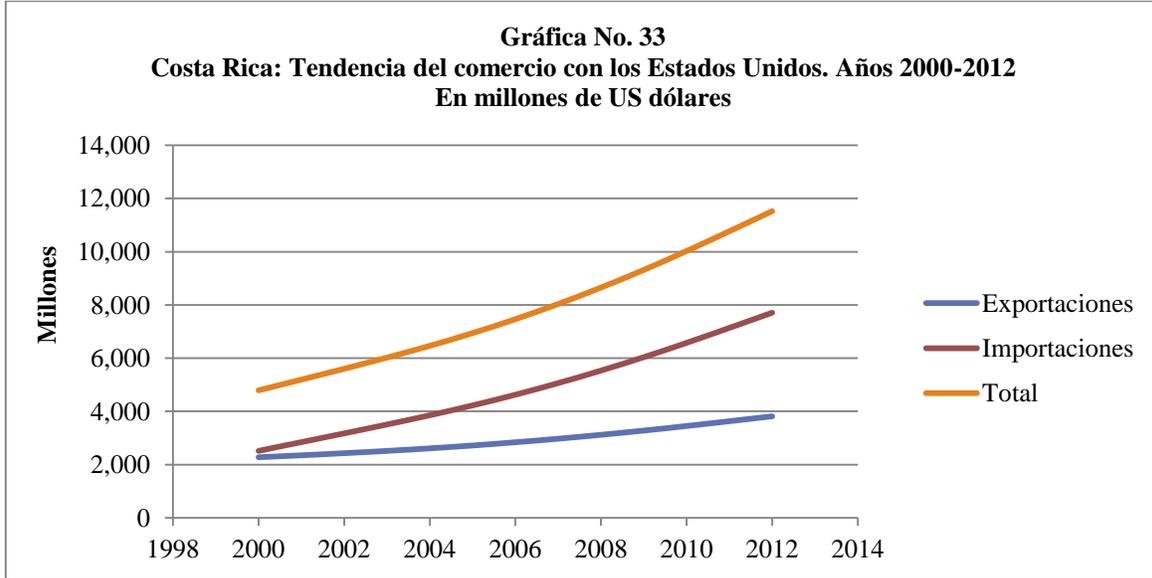
Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

En la gráfica No. 32, que corresponde a la tendencia del intercambio entre Guatemala y los Estados Unidos, se aprecia que el comportamiento del comercio entre los dos países está determinado por las importaciones que Guatemala realizó de los Estados Unidos que crecen de forma sostenida en el período, por su parte las exportaciones de Guatemala hacia ese país tuvieron un crecimiento muy limitado, por lo que la brecha entre ambas variables aumentó de forma sustantiva y hace prever que, de continuar las mismas tendencias, el déficit comercial de Guatemala con los Estados Unidos será cada vez mayor.



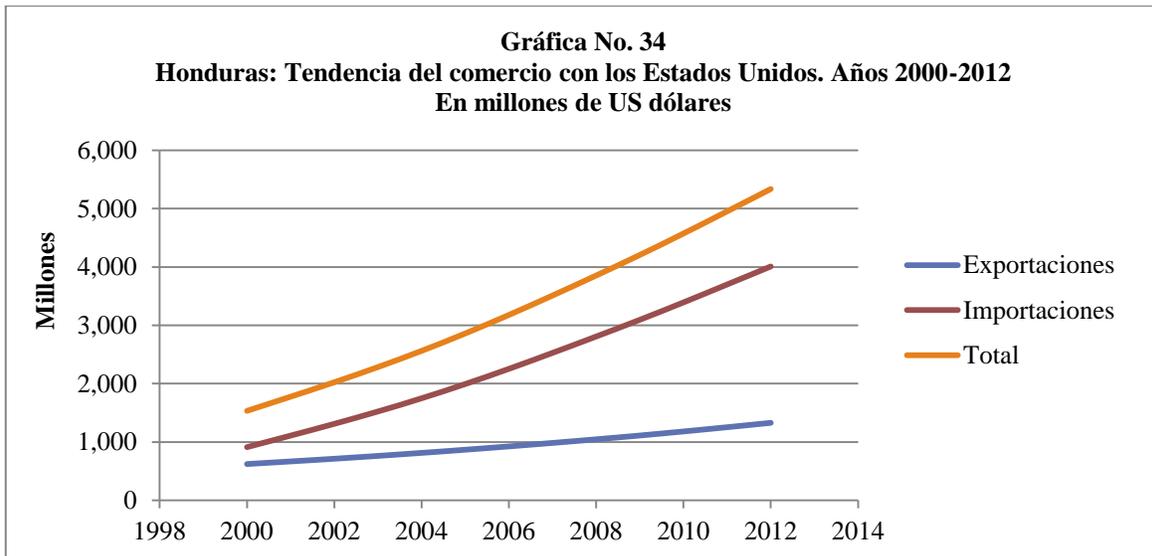
Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

Para Costa Rica, como se aprecia en la gráfica No. 33, el intercambio comercial con los Estados Unidos ha pasado de superavitario a deficitario debido a que la dinámica de crecimiento de las importaciones ha sido mayor que la de las exportaciones. La tendencia positiva de este comercio tiene como variable dinamizadora a las importaciones que Costa Rica hace de los Estados Unidos.



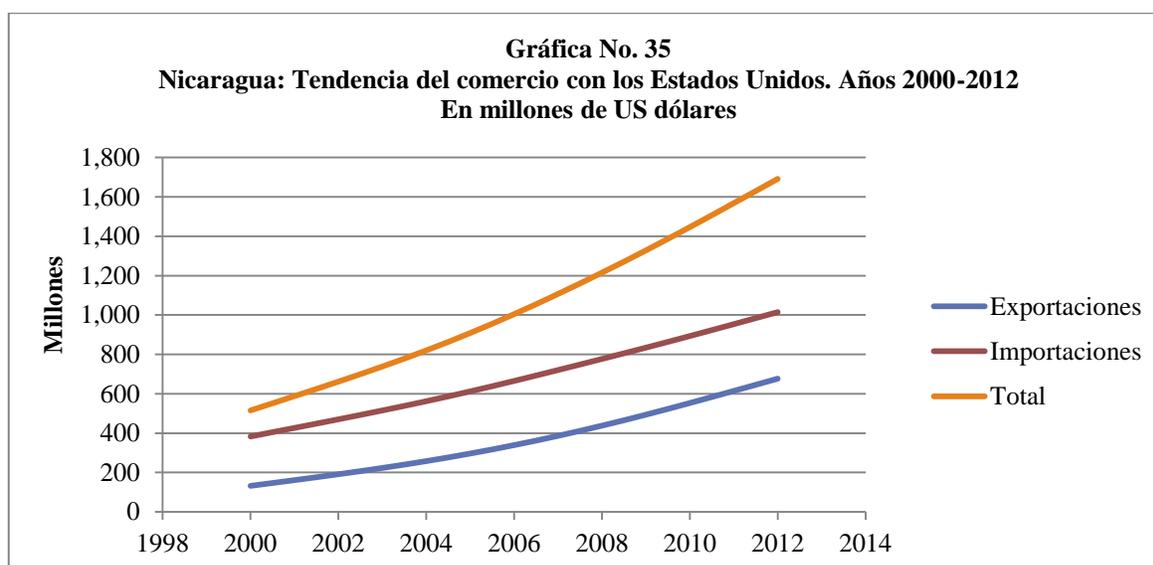
Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

La gráfica No. 34, que corresponde al comercio entre Honduras y los Estados Unidos muestra que las exportaciones hondureñas han tenido un limitado dinamismo durante el período, en tanto sus importaciones han aumentado de forma constante provocando una brecha importante entre ambas variables. Si este comportamiento de las exportaciones e importaciones se mantiene a futuro, el nivel del déficit comercial de Honduras con los Estados Unidos llegará a un valor que presentará riesgos para la economía hondureña.



Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

De los cinco países centroamericanos, Nicaragua es el único que a lo largo de la serie de años presentados, muestra comportamientos similares de las exportaciones y las importaciones, por lo que la curva ascendente de su comercio es el resultado de la participación de las dos variables y su expectativa futura es a mantener su déficit comercial a niveles similares a los observados del 2000 al 2012.



Fuente: Elaboración propia, con información de la SIECA a junio 2013

Para explicar de manera precisa las causas de las tendencias observadas en el comercio de los países centroamericanos con los Estados Unidos, se requiere analizar el comportamiento de los principales productos intercambiados, en cuanto a las variaciones de demanda y precios, como el caso de las importaciones centroamericanas de derivados del petróleo que inciden fuertemente en el intercambio y que han tenido, del total de productos que se importan de los Estados Unidos, el mayor aumento de demanda y precio. Es determinante también para este propósito analizar la composición del comercio en cuanto a productos manufacturados frente a productos agrícolas y agroindustriales para determinar las diferencias en cuanto a valor agregado, así como sus elasticidades demanda-precio y demanda-ingreso.

III. Aspectos relevantes de las Entrevistas con funcionarios de Gobierno y representantes del Sector Privado

A. GUATEMALA

a) Funcionarios de Gobierno:

En opinión de funcionarios del gobierno de Guatemala, el CAFTA-DR ha tenido beneficios comerciales para el país, ya que las exportaciones se han duplicado a partir de su entrada en vigencia, lo que tiene una repercusión sustantiva en su comercio exterior, al tomar en cuenta que los Estados Unidos constituye el principal mercado para las exportaciones guatemaltecas.

Otros importantes beneficios del Tratado en materia comercial son, la eliminación de los problemas con relación a origen para el ingreso de las exportaciones de Guatemala hacia Estados Unidos, así como la reducción de la discrecionalidad en la administración del intercambio comercial con este país.

El CAFTA-DR también ofrece la posibilidad de acumular origen con el resto de países Parte del Tratado, beneficio que recientemente se amplió a la acumulación con México.

El Tratado ha generado una diversificación de las exportaciones, con un componente importante de participación de PYMES, gracias al apoyo que el gobierno ha dado a este sector para que se incorpore a la actividad exportadora, como el caso de la exportación de artesanías elaboradas por pequeños productores, mayoritariamente organizados en cooperativas o en unidades productivas familiares.

Los productos, que en opinión de los entrevistados, han aumentado su participación en las exportaciones hacia los Estados Unidos son los textiles, azúcar (por el aumento de la cuota de exportación) y productos nostálgicos, se presentan casos también de bienes industriales, como el de los equipos de refrigeración que se envían al mercado de los Estados Unidos beneficiados por el Tratado.

Respecto a la exportación de productos agropecuarios, se ha tenido un aumento importante de las exportaciones de tomate y chile pimienta y se espera que otros productos agropecuarios también tengan un incremento importante en los próximos años, sin embargo, se requiere que con el apoyo del Ministerio de Alimentación, Ganadería y Agricultura (MAGA), se mejore la capacidad de cumplir con las medidas sanitarias y fitosanitarias exigidas por los Estados Unidos en el marco del CAFTA-DR, para lo cual se solicita la armonización de estas medidas para productos como el mango, chile pimienta y otros.

El CAFTA-DR norma también la aplicación de cuotas a la importación de determinados productos como el maíz amarillo, este sistema de cuotas existe también en los acuerdos de la OMC, para el caso de Guatemala generalmente se hace uso y agotan primero las cuotas de la OMC y luego, de ser necesario, se aprovechan las cuotas del CAFTA-DR.

Para Guatemala el cumplimiento de la normativa del Tratado en materia de origen, normas sanitarias y fitosanitarias, propiedad intelectual, etc., no constituye una limitante para la realización y crecimiento del intercambio comercial con los Estados Unidos, se considera que existen aspectos de la administración nacional que deben de ser mejorados para este propósito, entre otros, los servicios y controles aduaneros; las mejoras a la ley de servicios civil, para contar con una carrera administrativa en el sector público que reduzca o evite la frecuente rotación de personal técnico que debilita la institucionalidad del país; la logística para la facilitación del comercio, en la que podría hacerse una comparación entre los costos, calidad y eficiencia en la prestación de estos servicios en Estados Unidos con relación a los de Centroamérica, como parámetro para el mejoramiento de los mismos.

En general se considera que el CAFTA-DR ha cumplido con las expectativas comerciales que Guatemala tenía durante su negociación, en cuanto al mejoramiento del intercambio y participación de nuevos productos. Pero, para hacer un mejor aprovechamiento del Tratado y del comercio internacional en general, lo que el país necesita es avanzar en el fortalecimiento de su competitividad.

Tomando en consideración que en el comercio con los Estados Unidos tienen una importante participación las actividades de maquila y zonas francas, reguladas en Guatemala por la “Ley de Promoción de Exportaciones y Maquila” y por la “Ley de Zonas Francas”, decretos 29-89 y 65-89, respectivamente, y que, de acuerdo a lo que establece el Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC, en el año 2015 finaliza el otorgamiento de incentivos fiscales a las exportaciones, que para el caso de Guatemala están contenidos en dichas leyes, Guatemala negocia una nueva ley que sustituya a la 29-89, otorgando beneficios como financiamiento, asistencia técnica y otros apoyos que no riñan con la normativa del comercio internacional.

El Tratado ha desarrollado una institucionalidad propia para la atención de aspectos de administración y toma de decisiones, sin embargo se evidencia debilidad institucional, ya que la Comisión Administradora, desde la entrada en vigencia del CAFTA-DR, solamente se ha reunido una vez, incumpliendo con la periodicidad de las reuniones que el Tratado establece y dificultando el avance del trabajo técnico. Los países centroamericanos han propuesto realizar reuniones de la Comisión para atender algunas situaciones que requieren resolverse para hacer un mejor aprovechamiento del Tratado, pero no se ha tenido una respuesta positiva por parte de los EE.UU.

Uno de los aspectos pendientes para cumplir con el desarrollo de la institucionalidad del Tratado es la creación de la oficina de apoyo logístico, que actuaría como una secretaría para la organización de las reuniones y actividades relacionadas al mecanismo de solución de controversias.

En el componente de cooperación, a través del Comité de Cooperación del CAFTA-DR, los países centroamericanos han presentado diferentes proyectos, pero ninguno a la fecha ha sido aprobado y en consecuencia apoyado por los cooperantes que forman parte del Comité. La cooperación se desarrolla en materia de cumplimiento de las disposiciones del CAFTA-DR, en el marco del programa de desarrollo de capacidades comerciales, pero no como parte del apoyo ofrecido a través del Comité de Cooperación del Tratado.

Como país Parte del CAFTA-DR, Guatemala ha avanzado en un 80% en el cumplimiento de los compromisos contenidos en la agenda complementaria del Tratado.

Recientemente se reactivó el debate sobre la aplicación multilateral del CAFTA-DR entre el conjunto de países Parte del Tratado, debido a algunas controversias respecto a las exportaciones/importaciones entre países centroamericanos, especialmente de productos provenientes de zonas francas, con relación a este tema, tanto para las importaciones como para las exportaciones con el resto de Centroamérica, Guatemala reconoce y aplica la normativa del tratado de forma multilateral.

Al relacionar la aplicación multilateral de la normativa comercial del CAFTA-DR con la normativa comercial acordada y vigente para los países centroamericanos en el marco de la integración económica, se considera que, debido a que la desgravación arancelaria en el CAFTA-DR llegará a 0% en el año 2025, con lo cual se igualaría a las condiciones ofrecidas por el libre comercio de la integración centroamericana, las normativas comerciales de los dos acuerdos se complementarán, y en su aplicación prevalecerá la que ofrezca mayores ventajas a los exportadores/importadores.

Se considera que, a pesar de la larga trayectoria de la integración económica en Centroamérica y los avances logrados, en el ámbito centroamericano falta liderazgo para impulsar el proceso, se requiere una mayor y mejor visión de Centroamérica como región.

b) Representantes del Sector Privado:

En cuanto al aspecto comercial, el CAFTA-DR consolidó los beneficios que otorgaba la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), no se identifican mejoras sustantivas en el acceso para nuevos productos o mayores beneficios arancelarios que los ya existentes, el aumento de las exportaciones no se explica por el Tratado, está más relacionado con la tendencia anterior al CAFTA-DR debida a la ampliación de las preferencias arancelarias de la ICC y al crecimiento natural del comercio.

El impacto comercial del Tratado se refleja en el aumento de las importaciones, las que en la medida que avance la desgravación arancelaria pueden aumentar aún más, como se evidencia en el incremento del déficit comercial de Guatemala y el resto de países centroamericanos con los Estados Unidos.

Un 80% de las importaciones desde Estados Unidos para Guatemala, son realizadas por pequeños y medianos empresarios que importan llantas usadas, juguetes, productos alimenticios, productos farmacéuticos, confecciones, productos procesados, repuestos para vehículos, plásticos y electrodomésticos, así como productos de retorno y de baja calidad.

Los principales beneficios derivados del Tratado son más de carácter regulatorio e institucional, como: la acreditación de puertos para la exportación, con mejoras sustantivas en la seguridad; la acumulación de origen entre los países Parte del Tratado, que se ha ampliado a México; el impacto positivo para los empresarios, ya que ha mejorado su profesionalización y los procesos productivos; el aumento de exportadores y la

sostenibilidad de sus actividades exportadoras, por la certeza que brinda el tratado, permitiendo la planificación a mediano y largo plazo, diferenciándose del SGP y la ICC que estaban sujetas a condicionantes por control de drogas, seguridad, etc.

El sector empresarial del país espera que para el año 2025 se tengan muy consolidadas las exportaciones con alto valor agregado hacia el mercado de los EE.UU, para lo cual el reto son las acreditaciones, buenas prácticas productivas, diversificación de productos, inocuidad, etc.

Los plazos de desgravación acordados en el CAFTA-DR son menores a los que el país necesitaba para estar en capacidad de competir en mejores condiciones. De igual manera se requerían exclusiones para bienes culturales como el maíz blanco. El tratamiento asimétrico que el Tratado otorga a los países centroamericanos no es suficiente para compensar las diferencias entre éstos y los Estados Unidos, en cuanto a tamaño de las economías, competitividad, oferta exportable, capacidad de comercialización y transporte. A lo que se agrega que las crisis recientes incidieron negativamente en la posibilidad de aprovechar el Tratado para mejorar el nivel de desarrollo de los países centroamericanos.

Los resultados de la negociación fueron determinados por las diferencias de tamaño de las economías y el poder que EE.UU posee para incorporar algunas condiciones, como el caso del movimiento físico de personas, en el que no se otorga un beneficio especial por el gobierno de los Estados Unidos para visitantes que tienen como propósito realizar la prestación de un servicio o negocios, por lo que los empresarios deben de viajar hacia los EE.UU bajo la figura de visa de turista.

Para Guatemala, la Ley de Implementación del CAFTA-DR es una súper ley incorporada a la legislación nacional con carácter específico para EE.UU. que crea conflictos legales para la relación y negociación de acuerdos con otros países, como las regulaciones en materia de seguros y servicios financieros, en cuanto a la autorización de sucursales bancarias; así como con el Código de Comercio y los derechos de propiedad intelectual. El propósito de las modificaciones legales fue garantizar el cumplimiento del CAFTA-DR, sin considerar que podían afectarse las relaciones con otros países.

Los principales problemas para un mejor aprovechamiento del CAFTA-DR se derivan de la falta de un buen sistema de información, por lo que se desconoce la razón de la aplicación de algunas medidas no arancelarias, así como la forma de aprovechar los contingentes de importación, que están sujetos a un cupo limitado para su distribución entre importadores históricos y nuevos, tal el caso de maíz amarillo, pollo, lácteos, etc.

La Dirección de Administración del Comercio Exterior, del Ministerio de Economía (DACE), notifica los cambios en las regulaciones, pero algunas son de difícil comprensión y cumplimiento, los empresarios, en particular los pequeños y medianos, tienen dificultades para cumplir con los compromisos o disposiciones del CAFTA-DR, por lo que se necesita crear una unidad de asistencia por parte de la DACE.

Falta mejorar la información que la DACE proporciona a los importadores, exportadores y a las cámaras, es necesario que los programas de información de la DACE sean

permanentes, ya que cada año surgen nuevos empresarios que requieren ser capacitados e informados.

Como ejemplo de algunos problemas que han enfrentado los exportadores e importadores en el marco del CAFTA-DR, se pueden mencionar los siguientes: ajustes hechos por la SAT a la clasificación arancelaria en las pólizas de importación, debido a que se considera que las tarifas arancelarias de 5%, 10% y 15% han sido declaradas de forma incorrecta, ajustes que además se aplican de forma retroactiva a los últimos 5 años; dificultades con los tránsitos aduaneros entre México y EE.UU, ya que los documentos aduaneros provenientes de los EE.UU usan firma electrónica y la aduana de Guatemala no la acepta, generando dificultades en el reconocimiento de origen y el otorgamiento de los beneficios arancelarios del CAFTA-DR, se tiene previsto realizar visitas por parte de las autoridades de la DACE y la SAT a los EE.UU para resolver este problema.

Para las pequeñas y medianas empresas, una de las mayores limitaciones para aprovechar el CAFTA es la dificultad de internacionalizar una empresa, por los requerimientos de capital, capacidad de cumplimiento de la normativa, la diversificación de productos y los estándares de calidad que demanda el mercado internacional.

Algunas PYMES se han integrado para exportar a los EE.UU, pero no han tenido el adecuado apoyo por parte de los entes gubernamentales, teniendo experiencias negativas como el envío de exportaciones por las que no han recibido el correspondiente pago. Lo anterior debido a la falta de conocimiento en cuanto a la suscripción de contratos que garanticen los pagos, así como la provisión de materias primas, repuestos, etc., en la compra de maquinaria, equipos y otros.

Se sugiere la creación de una oficina legal en el Ministerio de Economía, que brinde asesoría a los importadores y exportadores, especialmente a las PYMES.

Institucionalmente, para el mejor aprovechamiento del CAFTA-DR, es necesario que se revisen y mejoren los servicios que prestan la DACE y la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT). Se debe de mejorar la coordinación entre los Ministerios de Agricultura y Salud para una mayor eficiencia en el cumplimiento de las medidas sanitarias y fitosanitarias, en apoyo de los importadores y exportadores.

Se requiere también una misión comercial permanente en los EE.UU, el fortalecimiento del Programa de Agregados Comerciales de Inversión y Turismo (PACIT), el apoyo para la protección legal y un buen sistema de información.

Otra de las opciones consideradas para un mejor aprovechamiento del Tratado, es el desarrollo de encadenamientos productivos entre los países centroamericanos que forman parte del CAFTA-DR, lo que favorecería su capacidad exportadora, pero, para los empresarios guatemaltecos, esto requiere la homologación de los procesos productivos.

Respecto a la aplicación multilateral del Tratado, se considera que el CAFTA-DR es de aplicación multilateral entre los países centroamericanos y prevalece sobre cualquiera otra normativa comercial, como la de la integración económica centroamericana, teniendo como

ejemplo el hecho que, debido al CAFTA-DR, se modificó el acuerdo centroamericano sobre comercio de servicios e inversiones.

La ventaja que se considera tiene la normativa comercial del CAFTA-DR, respecto a la normativa comercial centroamericana, es que cuenta con mecanismos de coerción a través del capítulo de solución de diferencias, de los que carece la normativa de integración centroamericana.

Los empresarios guatemaltecos utilizan en el comercio intrarregional la normativa CAFTA-DR y la Centroamericana a conveniencia, dependiendo la que les ofrezca las condiciones más favorables en el momento de realizar la exportación o importación. Sin embargo, se sigue aplicando de manera mayoritaria la normativa comercial acordada en el marco de la integración centroamericana, por el conocimiento que se tiene de sus normas y procedimientos, y solamente en casos en los que se obtengan condiciones más favorables se utiliza la normativa del CAFTA-DR.

B. EL SALVADOR

a) Funcionarios de Gobierno

El Salvador ha hecho un aprovechamiento comercial modesto del CAFTA-DR, con la vigencia del Tratado no se ha diversificado la oferta exportable y solamente unas pocas empresas estaban preparadas para cumplir los requisitos para exportar y aprovechar los beneficios que otorga el Tratado. La agenda paralela de apoyo a los exportadores que se diseñó para fortalecer la capacidad de producir y exportar en el marco del CAFTA-DR, no se desarrolló.

El sector que más ha crecido con el CAFTA es el de textiles y confección, gracias a que pudo seguir operando por la eliminación de las cuotas a China. Se exportan también medicamentos, alimentos y bebidas, en particular los productos étnicos o nostálgicos.

El mercado de los EE.UU es el destino del 46% de las exportaciones totales de El Salvador, porcentaje que representó en el 2012 un valor de US \$5,339 millones. Este valor exportado se concentra en 90 partidas arancelarias.

Luego de la entrada en vigencia del CAFTA-DR, las exportaciones hacia los Estados Unidos han aumentado de forma importante, pero no en la magnitud esperada y deseable, debido principalmente al escaso nivel de desarrollo de los productores salvadoreños.

Las empresas grandes y medianas no tienen dificultades para cumplir con las reglas de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, que podrían afectar el ingreso de sus exportaciones hacia los Estados Unidos, sin embargo, empresas pequeñas y dentro de las medianas las que se aproximan más a la condición de pequeñas empresas, han enfrentado rechazos de sus exportaciones debido a problemas de etiquetado, uso de colorantes no permitidos y contaminación de productos.

El gobierno ha implementado mecanismos de apoyo para los pequeños y medianos productores y exportadores, brindando capacitación e información, así como financiamiento a través del Fondo de Desarrollo Productivo (FONDEPRO), consistente en reembolsos a los empresarios por el valor de las inversiones realizadas para cumplir con la normativa sanitaria y fitosanitaria, así como con los requisitos de origen y estándares de calidad, tanto en la producción como en la comercialización de productos destinados a los Estados Unidos, y que puedan aprovechar los beneficios del CAFTA-DR. Con el financiamiento se incluye acompañamiento y otros apoyos para mejorar la productividad de las PYMES, así como iniciativas de apoyo a la producción.

Otra acción gubernamental para facilitar las operaciones de los exportadores y restablecer su flujo de caja, consiste en la reducción de los plazos para la devolución del Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Se trabaja en hacer más accesible la información sobre los requisitos y procedimientos del Tratado, las plataformas tecnológicas no son suficientes para hacer llegar la información a los interesados, para este propósito se tiene en fase de diseño la creación de una enciclopedia virtual con videos sobre la normativa del CAFTA-DR. En cuanto a la observancia de los requisitos de origen, El Salvador ha hecho avances sustantivos para su cumplimiento. El Ministerio brinda apoyo permanente a los productores para que estén en capacidad de cumplir con las reglas de origen del CAFTA-DR.

El Salvador es el primer país que, en el marco del CAFTA-DR, ha realizado una investigación de origen a las importaciones provenientes de los EE.UU, la que evidenció la necesidad de trabajar en los procedimientos de verificación

A pesar de los avances, se considera necesario que el gobierno haga un esfuerzo sostenido de apoyo al pequeño y mediano empresario para convertirlo en exportador, tomando en cuenta que en El Salvador aprender a exportar es un proceso que dura 14 años para los pequeños y medianos empresarios, por lo que se necesita un mayor acompañamiento del Estado para reducir este tiempo.

Los cambios acordados en la legislación nacional, para la implementación del CAFTA-DR, se considera que a la fecha tienen un avance del 95%.

Debido a la cercanía del vencimiento del plazo para dismantelar los programas de incentivos fiscales a las exportaciones en el contexto de la OMC, el gobierno desarrolla una reforma a la ley de zonas francas y maquila, orientada a aspectos como generación de empleo e inversión de capital.

El Tratado ha tenido un efecto positivo en el flujo de inversiones que ha llegado a El Salvador como resultado de la puesta en vigencia del CAFTA-DR, en stock de capital son US \$2,800 millones, en particular las inversiones de capital mexicano que al inicio de la vigencia del Tratado eran US \$60 millones y que a finales del 2012 aumentaron a US \$800 millones.

Al hacer un balance general, el Tratado ha sido beneficioso para el país.

Para un mejor aprovechamiento de las ventajas que ofrece el CAFTA-DR a nivel de región, se podrían desarrollar encadenamientos productivos entre los países centroamericanos, siendo textiles y confección el sector que tiene el mayor potencial.

Para el gobierno de El Salvador, Centroamérica solamente es viable como región, siendo una forma de actuar en el comercio internacional como tal a través de los encadenamientos productivos, pero de igual manera con la homologación de los procedimientos aduaneros, reglamentación técnica y medidas sanitarias y fitosanitarias.

No se considera que la normativa comercial del CAFTA-DR sea de aplicación multilateral entre los países centroamericanos.

b) Representantes del Sector Privado:

El Salvador ha hecho un aprovechamiento limitado del CAFTA-DR, los pequeños y medianos productores se han incorporado a las exportaciones hacia EE.UU con productos agroalimentarios, étnicos y nostálgicos, pero con valores moderados respecto a las exportaciones totales.

A pesar de la campaña de divulgación del CAFTA-DR impulsada por el gobierno, al entrar en vigencia el tratado las empresas no estaban preparadas para su aprovechamiento, lo que se refleja en que después de casi siete años el crecimiento del comercio ha sido moderado, tal el caso de las exportaciones de la industria alimenticia que han crecido, aunque no en la magnitud esperada.

Se incrementó la exportación de productos nostálgicos como queso petacón, loroco, etc., que son demandados por salvadoreños viviendo en los EE.UU y en una proporción muy pequeña por nacionales de ese país. Las exportaciones son diversas: horchata, atol shuco, chilate, chocolate en tabletas, dulces típicos, dulce de nance, manís azucarados, piñatas y palos, que son producidos por pequeños empresarios; pero también se exportan otros productos industrializados como snacks, salsa natura, detergentes, jabones y productos de limpieza.

El sector que aprovecha más el mercado de los EE.UU y que ha tenido un crecimiento importante luego de la entrada en vigencia del CAFTA-DR, es la maquila con base al régimen de propiedad del producto, lo que redujo el valor total de las exportaciones pero aumentó el producto de base nacional.

La maquila desarrolló el “paquete completo” para competir con los productos de China, montando la cadena de valor, principalmente en textiles y confección, como el caso de la producción de fibra sintética, hilo sintético y elásticos, gracias al CAFTA-DR.

Este incremento en las exportaciones de maquila ha modificado la estructura del comercio con EE.UU, ocupando el primer lugar la ropa interior y complementos de vestuario con un 21% del total de las exportaciones, el segundo son las prendas exteriores de vestir con el 10.4%, quedando el café en el tercer lugar y el azúcar en cuarto.

Otro producto importante en las exportaciones hacia los Estados Unidos es el alcohol etílico, que representa el 5% de las exportaciones totales, gracias a la inversión en el montaje de dos plantas desnaturalizadoras para aprovechar la cuota y la regla de origen del CAFTA-DR, que permite exportar con contenido de materias primas de cualquier parte del mundo.

Gracias a las preferencias arancelarias del CAFTA-DR, se han incorporado a las exportaciones hacia los Estados Unidos las bebidas preparadas a base de pulpa de frutas.

La puesta en vigencia del CAFTA-DR generó más interés en exportar hacia los EE.UU, aunque no todos los empresarios que mostraron ese interés pudieron llevarlo a la realidad por la dificultad en el cumplimiento de las disposiciones del tratado en aspectos como inocuidad de alimentos, medidas sanitarias y fitosanitarias, empaçado y etiquetado de los productos, embalaje y origen.

Se considera que en el país falta cultura de exportación, los pequeños productores prefieren vender localmente debido a las exigencias del mercado internacional.

La causa más común del rechazo de exportaciones salvadoreñas al arribar al mercado estadounidense ha sido por el etiquetado, para que los productos puedan ser comercializados en los Estados Unidos las etiquetas deben de ir en inglés o en español e inglés, así como consignar adecuadamente el contenido de nutrientes de los productos alimenticios, cuando estos requisitos no se cumplen, la importación es retenida a su ingreso, sin embargo, existe flexibilidad para que no se deba de retornar el producto a su país de origen, sino que se proceda al cambio de etiquetas, colocando aquellas que cumplan con las normas de etiquetado.

Para solucionar los problemas que se presentan en las exportaciones en cuanto a etiquetado y normas técnicas, se podría implementar la pre-inspección de embarques.

Con la nueva ley de alimentos, oficiales de la Food and Drug Administration (FDA), oficina gubernamental de los Estados Unidos responsable de emitir la normativa y velar por su correcta aplicación en materia de inocuidad de los alimentos, hacen visitas anuales a las plantas de producción en El Salvador, para evaluar las buenas prácticas de manufactura, entre ellas higiene en los procesos productivos, de empaque, transporte y manipulación de los productos, así como la adecuada ubicación de la planta de producción, drenajes, servicio de energía, agua potable, áreas de almacenamiento, áreas de carga y descarga.

Luego de las visitas el reporte de los oficiales puede contener recomendaciones para hacer mejoras, las cuales deben de cumplirse antes de una próxima visita, en caso de detectarse problemas graves o incumplimiento de las mejoras se exponen a ser sancionados con no permitir que puedan seguir exportando.

Otro aspecto sustantivo del Tratado es la observancia y control del origen de los productos, en El Salvador las inspecciones de origen realizadas por autoridades nacionales se han focalizado en los productos de la maquila, pero se evidencia que en muchos casos prevalece el interés fiscal sobre el interés comercial.

Las verificaciones de origen hechas por autoridades de los Estados Unidos han constituido un proceso de aprendizaje para los empresarios salvadoreños, pero actualmente se tiene el adecuado conocimiento para atenderlas y se ha cumplido con los requerimientos.

Del total de las empresas que exportan hacia los Estados Unidos, aprovechando las preferencias arancelarias del CAFTA-DR, 40% son grandes empresas que exportan un 70% del valor total de lo que se envía a los EE.UU. Las pequeñas y medianas empresas participan principalmente de forma indirecta, por no tener la capacidad para cumplir con las disposiciones del tratado, principalmente por la falta de capital.

Como apoyo a los exportadores y pequeños empresarios existen programas gubernamentales como el Fondo de Desarrollo Productivo (FONDEPRO), pero se requiere mejorar los mecanismos de facilitación del comercio, así como la investigación de mercados.

El servicio en las aduanas de El Salvador es deficiente, principalmente por la poca colaboración de los funcionarios y la falta de una actitud positiva para la atención de los usuarios, situación que contrasta con los servicios aduaneros y portuarios en los EE.UU, de los que no se tienen reportes de dificultades o arbitrariedades por la discrecionalidad en la prestación de servicios o mala aplicación de las regulaciones establecidas en el tratado.

Como parte de los requerimientos del CAFTA-DR se estableció la ley complementaria, cuya implementación todavía no se ha completado en su totalidad, en el marco de la cual en el 2013 se modificó la ley de zonas francas, también se creó la ventanilla única de comercio exterior, que ha contribuido en la mejora de los procedimientos de exportación e importación, ya que funciona de forma eficiente.

Otros aspectos que han sido derivados de la puesta en vigencia del CAFTA-DR han sido los cambios a la normativa comercial para adecuarla a las reglas de origen en el Tratado, entre ellas las “correcciones técnicas”, como las reclasificaciones arancelarias.

En cuanto a los contingentes arancelarios, se considera que funcionan bien para pollo, maíz, arroz, cerdo y lácteos, que ya tenían regulaciones nacionales que el CAFTA-DR permitió que se mantuvieran.

Para un mejor aprovechamiento del tratado se requiere conocerlo mejor, de forma que se identifiquen las oportunidades de inversión, se obtenga la certificación de los productos, se cumpla con los plazos que establece el tratado y se mejore la tecnología. Se requiere desarrollar una nueva cultura empresarial.

Se espera que la reforma migratoria que se discute en los EE.UU, al entrar en vigencia, favorezca a los exportadores salvadoreños, porque permitirá legalizar la residencia de connacionales en ese país, que son mayoritariamente los consumidores de los productos que exportan los pequeños y medianos empresarios.

Se espera también que el gobierno actúe como un facilitador para los exportadores, particularmente cuando ha desaparecido el incentivo de la devolución de un 6% del valor FOB de las exportaciones.

La mayor dificultad que el país enfrenta para su desarrollo y para el mejor aprovechamiento del tratado, así como para la atracción de inversiones, es la falta de reglas claras que sean de largo plazo y den seguridad y certeza a los empresarios nacionales y a los inversionistas extranjeros.

La diferencia sustantiva que se podría apreciar para El Salvador de no existir el CAFTA-DR es la menor inversión extranjera. Se considera que el gobierno hace poco en apoyo del sector productivo para aprovechar de mejor manera el CAFTA-DR, como la baja inversión en puertos y aeropuertos que reducen la competitividad del país.

En cuanto a la aplicación multilateral del CAFTA-DR entre los países centroamericanos, la divergencia de opiniones entre los países centroamericanos se considera la causa principal de que no se realicen las reuniones de la Comisión de Libre Comercio.

En las ventas que se realizan a los otros países centroamericanos, la documentación y normativa que se usa es la centroamericana.

Por tener su sede en El Salvador, se incluyó la visita al Centro Regional de Promoción de la Micro y Pequeña Empresa (CENPROMYPE), organismo especializado del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA), con el objetivo de conocer la labor que este organismo desarrolla y su relación en la promoción de la participación de las micro y pequeñas empresas en el intercambio comercial con los Estados Unidos, bajo la normativa del CAFTA-DR.

Los comentarios recibidos fueron los siguientes:

El CENPROMYPE apoya a las micro y pequeñas empresas en el desarrollo de una mayor y mejor competitividad, sin que el objetivo sea el de exportar, se estimula la mejora de los procesos productivos, administrativos y de comercialización, tanto para el mercado interno como para las exportaciones.

Se les apoya en el desarrollo de proveedores, pero existe poca relación con las agencia de promoción de exportaciones.

En El Salvador, la Aduana, el Banco Central y el Ministerio de Hacienda, no llevan un registro estadístico de las exportaciones que realizan las empresas con una desagregación por tamaño. El único registro clasificando las exportaciones por empresas grandes, pequeñas y medianas, lo está haciendo el CETREX, para lo cual aplican el criterio del número de empleados, pero se hace un primer registro que no se actualiza periódicamente, por lo que dichas estadísticas no reflejan la evolución y cambios que se producen en el desarrollo de las empresas y por lo tanto pierden vigencia. Se reporta que del total de empresas que exportan a los EE.UU, 80% son PYMES, pero exportan solamente un 30% del total.

Actualmente CENPROMYPE promueve la coordinación a nivel regional entre las instituciones nacionales que tienen a su cargo la generación de información sobre las micro, pequeñas y medianas empresas, con el propósito de unificar los criterios de clasificación para que se genere información homologada y comparable en la región.

Para este fin se están abriendo centros de atención para MIPYMES en los países Parte, lo que contribuirá a la armonización del sector.

C. COSTA RICA

a) Funcionarios de Gobierno

El CAFTA para Costa Rica ha sido de gran beneficio, tanto en el mejoramiento del comercio con los EE.UU como en la atracción de inversiones. En cuanto al comercio, Costa Rica es el país de Centroamérica que más exporta hacia los EE.UU, incluso por encima de la República Dominicana. Es el país con el que Centroamérica se conecta a las cadenas de valor, logrando la diversificación y perfeccionamiento de las exportaciones; en tanto que las importaciones se convierten en fundamentales para la producción nacional teniendo como vehículo el CAFTA-DR y consolidando el acceso a las cadenas de valor.

Costa Rica es el principal receptor de inversión extranjera directa en Centroamérica, siendo un 100% atribuible al CAFTA-DR que aporta reglas claras para los inversionistas.

En Costa Rica el CAFTA-DR también ha favorecido los cambios institucionales, como la apertura a la competencia de los servicios de telecomunicaciones y seguros, el desarrollo de la telefonía móvil, internet y en general las tecnologías de información, comunicaciones y servicios. Asimismo, el CAFTA-DR mejoró la coordinación interinstitucional entre las autoridades nacionales responsables de la administración del comercio, la observancia de las medidas sanitarias y fitosanitarias, los servicios aduaneros y la recaudación tributaria.

El desarrollo institucional para mejorar la administración del comercio exterior y aprovechar mejor el tratado se ha producido en las siguientes áreas:

- Modernización de la ventanilla única del comercio exterior
- Generación de documentos electrónicos
- Sitio web único de requisitos de importación
- Base de datos regional para registros sanitarios
- Armonización de las medidas sanitarias y fitosanitarias
- Mejora de los puestos fronterizos
- Sistema de administración de tratados
- Comisión interinstitucional de administración de tratados

Lo anterior ha dado como resultado que para el 2012, el soporte empresarial, las tecnologías de información y el desarrollo de software, tengan una participación en las exportaciones equivalente a las de los productos agropecuarios.

El crecimiento del comercio con los EE.UU en el marco del CAFTA-DR ha sido muy satisfactorio, superando incluso las expectativas que se tenían con su negociación y puesta en vigencia. Teniendo todavía un importante margen de crecimiento el comercio de dispositivos médicos y posibilidades de futuros encadenamientos productivos para moldes de plástico y metal-mecánica.

El déficit en la balanza comercial de Costa Rica con los EE.UU no se considera una preocupación, ya que las compensaciones se tienen en el comercio con otros países, el superávit en la balanza de servicios y el incremento de las inversiones. La importación de hidrocarburos es la principal causa de déficit en la balanza comercial del país.

Con relación a los encadenamientos productivos con otros países centroamericanos, solamente existen pequeños encadenamientos en el sector de textiles.

Otro de los beneficios que el CAFTA-DR ha aportado a Costa Rica es la cimentación de los canales de comunicación con los EE.UU para resolver los conflictos que se presentan en el intercambio comercial.

Para Costa Rica el CAFTA-DR es de aplicación multilateral, la limitante para la observancia de la multilateralidad del tratado es la falta de uniformidad en el criterio de los países centroamericanos, estas diferencias de criterio se han manifestado principalmente en cuanto a las exportaciones de zonas francas.

Para analizar el comercio entre los países centroamericanos y los EE.UU se deben de tomar en cuenta los picos positivos y negativos que se produjeron en el 2001, 2007 y 2008.

Las diferencias significativas entre los registros estadísticos de los países centroamericanos con respecto a los de los EE.UU., para el caso de Costa Rica, se encuentran en los productos de la industria electrónica y corresponden a prácticas de los exportadores en cuanto a la valoración, ya que en las exportaciones solamente se registra el valor agregado y en el país de destino el valor total.

En el análisis sectorial se deben de tomar en cuenta a las PYMES y el impacto del tratado debe de hacerse desde la óptica de país, tomando en cuenta que en función de las cadenas de valor para ser un buen exportador, se debe de ser un buen importador.

b) Representantes del Sector Privado:

Para el sector productivo de Costa Rica el CAFTA-DR no representó ninguna mejora en el acceso al mercado de los EE.UU. El Tratado lo que aportó, con relación a los beneficios que otorgaban la ICC y el SGP, solamente fue la consolidación de los beneficios que ofrecían ambos esquemas de preferencias arancelarias unilaterales. Las exportaciones de azúcar si aumentaron con la ampliación de la cuota de importación por parte de los Estados Unidos, que se obtuvo en la negociación del CAFTA-DR.

El aumento del comercio es un fenómeno natural y no resultado del CAFTA-DR.

Para la industria alimenticia de Costa Rica, el mercado de los EE.UU es relevante para concentrados de fruta, piña y mango, así como para los derivados del alcohol, no así para la industria alimenticia de alto valor agregado, que tiene como mercado principal Centroamérica.

El valor de las exportaciones de productos alimenticios de Costa Rica a los EE.UU sería el mismo sin el Tratado. Los productos beneficiados por el Tratado son muy pocos, como los casos del atún y los productos con alto contenido de azúcar

El mayor beneficio se puede identificar en la atracción de inversiones, sobre todo por la seguridad jurídica que el CAFTA-DR ofrece.

Para otros entrevistados, el mayor impacto del tratado es de carácter político, al ralentizar la lucha entre los empresarios y los sindicatos, así como sobre el modelo de exportación.

Aunque como país se pueda hablar de un balance positivo con el Tratado, para el sector productor de alimentos procesados, ha sido negativo ya que la apertura del mercado costarricense tuvo efecto en el mercado interno, produciendo una sustitución del consumo de productos lácteos, cereales, harinas, galletas y snacks nacionales por productos importados de los EE.UU, lo que en 4 o 5 años provocará una reasignación de las inversiones nacionales del sector, hacia otros sectores productivos.

El tratamiento asimétrico que ofrece el CAFTA-DR no protege a los productores de alimentos, solamente prolonga el plazo de lo que se puede denominar una “muerte anunciada”.

El cumplimiento de las disposiciones del tratado en materia de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, inocuidad y reglamentación técnica, no ha sido una limitante para los productores costarricenses, cuando se han tenido evaluaciones por oficiales de la FDA no se han identificado deficiencias significativas en las plantas productivas.

En materia de origen se dio mucha capacitación, lo que ha evitado que se tengan dificultades en el cumplimiento de las normas y en los buenos resultados que se han obtenido en las verificaciones de origen que han efectuado autoridades de los Estados Unidos.

Como producto del CAFTA-DR se dieron traslados de empresas de Costa Rica hacia Guatemala, Honduras y Nicaragua. Un ejemplo es la producción de flores, una de las más grandes empresas en este sector, de capital holandés, trasladó sus operaciones hacia Guatemala.

También han aumentado las barreras para productos agrícolas, como el caso de las papas en el marco del clean stock program, este programa, así como las exigencias del tratado, tienen como efecto el aumento de los costos de producción, lo que resta competitividad a las exportaciones de Costa Rica.

La FDA tiene una oficina en Costa Rica, pero su labor se limita a asistir a los importadores, tiene poco personal y recursos para ampliar su cobertura y servicios.

Por el CAFTA-DR también se han producido migraciones de productores agrícolas, un ejemplo son los productores de aceite de palma, de los que un buen número se han desplazado hacia Honduras, entre otras razones por la falta de cooperación por parte de la comunidad internacional hacia Costa Rica, lo que ha hecho que no se cuente con recursos para financiar programas de apoyo a productores.

Para la industria textil de Costa Rica, el desfase en la puesta en vigencia del CAFTA-DR, respecto del resto de países centroamericanos, ocasionó el desplazamiento de empresas, principalmente hacia Nicaragua y Honduras, contribuyendo a esta movilización que Costa Rica no tiene materias primas, en tanto que Nicaragua produce tejido plano y Honduras tela. Las empresas que todavía operan en Costa Rica compran las telas y tejidos a Honduras y Nicaragua, pero otras han preferido trasladarse hacia esos países.

Otro aspecto que provocó el traslado de empresas es la diferencia en los costos de energía eléctrica y mano de obra, como ejemplo, en Costa Rica el salario promedio de un operario de zonas francas es de US \$400.00 mensuales, en tanto que en Nicaragua ese operario devenga US \$150.00 por mes.

A Costa Rica le afecta el costo de las cargas sociales, lo que ha contribuido a la emigración de empresas hacia el resto de Centroamérica e incluso hacia República Dominicana, lo que ha sido posible debido a que estos países también tienen el trato preferencial que otorga el CAFTA-DR, pero sin la obligación de otorgar las prestaciones laborales que reciben los trabajadores en Costa Rica.

Otro aspecto que afecta a los empresarios en Costa Rica es el aumento de costos para los exportadores e importadores, debido a la implementación del sistema "TICA", que permite realizar los trámites de comercio exterior de forma electrónica, pero que obliga a hacer una declaración por cada exportación, lo que también incrementa el pago al agente aduanero, a lo que se suma la aportación que se hace por cada exportación para PROCOMER. Esto también aplica para las importaciones en las que se debe hacer una DUA por cada máquina importada.

En los años noventa, Costa Rica exportaba US \$1,000 millones anuales de productos textiles y tenía más de 200 empresas, en tanto que en el año 2012 exportó US \$200 millones y solamente tiene 50 empresas.

La existencia de un sistema de cuotas daba certeza a los empresarios del sector textil en Costa Rica, ahora se espera que el aumento de costos en China favorezca a la región y produzca la recuperación del sector de textiles y confección del país.

Otro aspecto que afecta a los empresarios costarricenses es que otros países que forman parte del CAFTA-DR, pueden ofrecer incentivos que la ley de Costa Rica ya no permite, limitación que ha causado la desaparición de empresas y en consecuencia la pérdida de puestos de trabajo, generando un impacto social importante, ya que deja sin empleo a

personas que tienen una limitada preparación académica y por lo tanto mayor dificultad para emplearse con una remuneración que les permita satisfacer sus necesidades básicas.

A lo anterior se suma la crisis originada en los EE.UU, que incrementó la tasa de desempleo en Costa Rica de 4.6% en el 2008, a 7.5% en el 2011. La crisis también modificó las relaciones comerciales de Costa Rica con los EE.UU, por el cambio en los patrones de consumo en el mercado norteamericano, ya que, antes de la crisis, frutas como la piña tenían que cumplir con la mayor exigencia del consumidor en Estados Unidos, en cuanto a las características y calidad del fruto por el que estaba dispuesto a pagar un mayor precio, por lo que se requería una cuidadosa selección de las piñas que se exportaban para ser vendidas en los supermercados de los EE.UU.

Este cambio en los patrones de consumo en los Estados Unidos tuvo repercusiones en el mercado interno de Costa Rica, ya que los frutos que se rechazaban para ser exportados a los Estados Unidos se quedaban en Costa Rica y eran aprovechados para la producción de jugos y fruta congeladas, pero al disminuir las exigencias de ese mercado, desapareció la materia prima a bajo precio para la producción de jugos y frutas congeladas destinadas al mercado local.

Se considera que en general los tratados de libre comercio vuelven permanente la condición de países exportadores de bienes agrícolas y a que se abandone la producción de alto valor agregado, por lo que se debe de negociar las agrocadenas para que la protección no sea para las materias primas sino para los productos finales.

Existen subproductos que se utilizan como materias primas, pero que no se clasifican como tales y están gravados con aranceles altos.

El CAFTA-DR le permitió a Costa Rica ingresar al mercado de productos electrónicos, pero no se cuenta con una estrategia de aprovechamiento, enfrentando de nuevo la falta de cooperación para el desarrollo de investigación en este sector. De manera que el sector agrícola sigue siendo el que más aporta a las exportaciones con un 70% del total. EE.UU tiene una muy completa información científica sobre las mejores prácticas para la producción de bienes agrícolas, que serían de mucho provecho para los países centroamericanos, pero no la comparte con los países CAFTA-DR.

Costa Rica está realizando también el ensamble de autobuses en zonas francas, aportando la fabricación nacional de las carrocerías. Estos vehículos ya se están exportando a los otros países de Centroamérica, lo que contribuye a la diversificación de las exportaciones.

Sin embargo, no se considera saludable para el país el crecimiento del sector exportador descansando en las zonas francas, éstas no debieran de representar más del 30% de las exportaciones totales.

Respecto a la participación de las PYME en las exportaciones hacia los Estados Unidos, las micro y pequeña empresas abastecen el mercado nacional, generalmente son empresas familiares e informales que trabajan de forma artesanal. Estas empresas no llenan los requisitos de calidad para poder exportar.

La estrategia nacional de desarrollo de las PYMES tiene ya 12 años, pero ha hecho falta una mejor articulación con los programas del sector empresarial como “Creando Exportadores” e “Innovación para PYMES”, programas que no han podido ser más efectivos por la falta de financiamiento.

Para los empresarios costarricenses, los encadenamientos productivos entre países centroamericanos no se han desarrollado, pero existe potencial en granos, azúcar, leche y grasas vegetales.

En el comercio con el resto de los países centroamericanos se utiliza la documentación y normativa centroamericana, el tema de la multilateralidad del CAFTA es más de carácter político que de carácter normativo comercial. Sería de mucho beneficio para la región que se eliminara el anexo “A” del Tratado General de Integración Económica, que mantiene la restricción al libre comercio entre los países centroamericanos de productos como el azúcar y café sin tostar.

Como conclusión, los representantes del sector privado de Costa Rica indican que su compromiso es con el mejoramiento de la competitividad como país y como empresarios.

D. NICARAGUA

a) Funcionarios de Gobierno

Nicaragua hace una evaluación anual del comercio con los EE.UU, la que ha mostrado que con el CAFTA-DR las exportaciones de Nicaragua hacia los Estados Unidos han aumentado, pero sin incorporar al intercambio nuevos productos, 5 productos concentran un 50% del total de las exportaciones.

El 50% de las exportaciones de Nicaragua hacia los EE.UU ingresan a ese mercado beneficiadas por las preferencias arancelarias del CAFTA-DR, el otro 50% tiene arancel cero por trato NMF. En total el 99.6% de las exportaciones nicaragüenses ingresan a los Estados Unidos libre de aranceles (CAFTA + NMF + contingentes arancelarios).

Las importaciones de productos agrícolas desde los EE.UU no compiten con la producción nacional, Nicaragua le vende a los Estados Unidos lácteos, carne, mariscos y café, y le compra trigo, maíz amarillo y arroz.

Con el próximo censo se espera obtener la información sobre sectores ganadores con el CAFTA, en cuanto a generación de empleo, salarios y formalización del empleo. Para este propósito se cuenta con el apoyo técnico de la CEPAL.

El CAFTA, comercialmente, agregó la ampliación de las cuotas de lácteos, carne y azúcar, incluyó también productos como el atún y calzado que no gozaban de beneficios en la ICC, y modificó las reglas de origen para vestuario que es el sector más beneficiado con el tratado.

El tratado ha tenido un efecto positivo en la atracción de inversiones debido a la certeza jurídica que ofrece, la estabilidad de los beneficios en el largo plazo, las mejoras en los procedimientos administrativos y el desarrollo de institucionalidad propia del tratado como los comités técnicos

Estar certificado por los EE.UU da reconocimiento de la capacidad de cumplir con los requerimientos internacionales.

Los rechazos de exportaciones de Nicaragua hacia los EE.UU han sido debido a problemas de etiquetado al no ir en inglés y/o por falta de información de contenido vitamínico o nutricional del producto.

En las estadísticas no se refleja la participación de las PYMES, ya que se exporta a través de intermediarios, por lo que no se puede establecer el productor, que, además, en muchos casos es un empresario del sector informal.

No se ha medido el sacrificio fiscal de la reducción de aranceles a las importaciones desde los EE.UU establecida por el CAFTA.

Se reconoce la aplicación de la normativa comercial del CAFTA-DR de forma multilateral entre los países centroamericanos, sin embargo, en el comercio con el resto de países de la región se aplica mayoritariamente la normativa y procedimientos comerciales acordados en el proceso de integración económica centroamericana.

b) Representantes del Sector Privado:

Para Nicaragua el CAFTA-DR ha sido muy positivo, las exportaciones se han duplicado y también las importaciones han aumentado significativamente. El aprovechamiento del tratado ha sido positivo, pero el potencial es sumamente grande y no se ha podido hacer un mejor aprovechamiento por la falta de preparación de las empresas para exportar, la experiencia de exportaciones es muy reciente para Nicaragua, en 1991 solamente se exportaban US \$300 millones, se empezaba a dar pasos hacia el desarrollo de las actividades de exportación.

Para representantes del sector exportador de Nicaragua, se considera que el sector más favorecido por el CAFTA-DR es el de la maquila, por la buena negociación de Nicaragua en cuanto al uso de tela importada para la confección, pero que de igual manera las exportaciones de lácteos y de productos nostálgicos crecieron entre 80% y 85%, y que también se han desarrollado actividades productivas nuevas con el propósito de exportar hacia los Estados Unidos, como el maní, frutas, legumbres y otros productos que no producían antes del Tratado en calidad y cantidad suficientes para su exportación. Por estos resultados se considera que uno de los países más beneficiados por el CAFTA-DR es Nicaragua.

Lo que los productores agropecuarios exportan hacia los EE.UU es en primer lugar café, luego carne, pero de ésta no se completa la cuota CAFTA, la cuota que se usa es la de la OMC. En maní, queso y azúcar si se aprovecha en un 100% la cuota.

A pesar de ser Nicaragua un importante productor de lácteos, como leche, crema y yogurt, no se exporta a los EE.UU por no cumplir con los requisitos de inocuidad, calidad y competitividad, Nicaragua debe de trabajar en estos aspectos porque si logra entrar al mercado de los EE.UU podrá hacerlo a cualquiera otro mercado del mundo.

Como es el caso de otros productos, en los que su mejoramiento para cumplir con las exigencias del CAFTA-DR, ha permitido que se exporten a Europa. El CAFTA-DR también ha promovido cambios a los requerimientos del mercado nacional, obligando a mejorar la calidad de los productos que se consumen en el mercado interno.

Los estándares que exige el CAFTA-DR no se ven como barreras, sino como un reto para mejorar la calidad de la producción nacional. Pero este mejoramiento de la calidad para cumplir con las disposiciones del tratado, requiere más apoyo por parte del gobierno. Las organizaciones empresariales tienen programas para capacitar, asesorar y acompañar a los empresarios que quieren exportar, pero no son suficientes.

Los productores agrícolas eran beneficiados por la ICC, con el CAFTA-DR los productores de granos y hortalizas han recibido mejoras de esos beneficios, sin embargo, tienen que enfrentar la competencia de los productores agrícolas de EE.UU que reciben subsidios importantes. En Centroamérica los productores agrícolas no reciben apoyos y el sector es el que menos acceso al crédito tiene. El beneficio real del CAFTA-DR para ellos es solamente la consolidación de las preferencias arancelarias.

A pesar de lo cual los empresarios nicaragüenses consideran que el CAFTA-DR es como una llave de acceso al mercado más grande del mundo, garantizando un socio comercial estratégico y que al igual que los otros tratados de libre comercio es un marco regulatorio que da garantías para los negocios de largo plazo.

Los lácteos se exportan en cantidad moderada porque no logran cumplir los requisitos de calidad, inocuidad y las medidas sanitarias y fitosanitarias. En tanto que El Salvador si exporta productos lácteos, que son originarios de Nicaragua.

El CAFTA-DR establece el cumplimiento obligatorio de las medidas sanitarias y fitosanitarias, para lo cual se aplican controles en las plantas sobre normas de higiene. Se hacen controles para determinar la presencia de contaminantes o enfermedades, bajo estándares más altos. Para el año 2014 las plantas que no cuenten con la certificación de la FDA no podrán exportar. El Tratado también define mecanismos de trazabilidad para establecer el origen de los productos.

En términos comerciales, las exportaciones de carne a los EE.UU no aumentaron por el CAFTA-DR, han aumentado porque es el mercado que paga los mejores precios. La carne ha entrado al mercado de los EE.UU sin pagar impuestos desde hace 40 años, el CAFTA-DR no redujo ninguna tarifa. Desde el lado del exportador no se produce ningún impacto por los impuestos, ya que éstos son pagados por el importador, en todo caso los impuestos pueden restar competitividad a sus productos.

Sin CAFTA-DR podría exportarse la misma cantidad de carne que con CAFTA-DR, pero la contribución del tratado tiene un enorme valor cualitativo. El tratado ha generado certeza jurídica y permanencia a los beneficios que otorgaba la ICC y el SGP, que ahora no están expuestos a variaciones por razones políticas o de otra índole.

Otra industria con potencial de exportación es la del cuero, pero actualmente no se realiza ninguna exportación de cuero o sus productos hacia los EE.UU.

En opinión de otros representantes del sector privado agrícola de Nicaragua, el CAFTA-DR no es la razón del aumento del comercio de productos agrícolas de Nicaragua con los EE.UU, ya que se exportan los mismos productos, no se han diversificado las exportaciones agrícolas, debido, principalmente, a la dificultad que tienen los productores nicaragüenses para cumplir con las medidas sanitarias y fitosanitarias. El sector agrícola tiene un gran potencial para exportar, pero carece de una adecuada infraestructura productiva y los productos que han incrementado sus exportaciones, como el chile tabasco, ya estaba siendo exportado libre de aranceles antes del CAFTA-DR.

Los registros estadísticos de las exportaciones de productos agrícolas de los países centroamericanos, no reflejan la realidad, ya que el frijol se produce en Nicaragua y se exporta desde El Salvador, similar situación se da con el plátano cosechado en Nicaragua y exportado por Costa Rica.

Las PYMES del sector agrícola participan en las exportaciones hacia los EE.UU en forma de cooperativas o gremiales, como proveedores de grandes empresas. Los programas de apoyo para las PYMES se desarrollan con financiamiento de la cooperación externa, mayoritariamente proveniente de Europa.

Para Nicaragua el principal beneficio derivado del CAFTA-DR ha sido el aumento de las exportaciones de textiles producidos en las zonas francas, favorecidas por el Régimen Arancelario Preferencial (TPL por sus siglas en inglés), que asigna al país una cuota anual de 100 millones de metros cuadrados de tela.

Las exportaciones de zonas francas hacia los EE.UU pasaron de US \$500 millones en el 2000 a US \$2,400 millones en el 2012, en el mismo período la generación de empleo de las zonas francas se multiplicó por 10, creciendo de 10,000 a 100,000 trabajadores. Del sector, la confección es la que más exporta con US \$1,400 millones en el 2012, de los cuales US \$500 millones son valor agregado nacional.

El CAFTA-DR y el TPL han favorecido el crecimiento de las exportaciones de zonas francas y su diversificación, la confección inició con pantalón básico y camisetas básica, actualmente producen faldas, chaquetas, vestidos para hombres y para mujeres; también se exporta equipamiento para automóviles y calzado.

La crisis ha contribuido a posicionar mejor a Latinoamérica, en particular a Centroamérica, ya que el aumento de precio del petróleo combinado con la crisis, afectó a los países asiáticos y los contratos fueron colocados para los países del área. Se espera que en el corto

plazo se produzca en Nicaragua para Adidas y Nike, así como artículos para motocicletas y autos.

Las cuotas no beneficiaban a Centroamérica frente a China, competir con la producción de ese país solamente es posible por una mayor competitividad.

Se está negociando para que ese país invierta en Nicaragua en alta tecnología, integrando vertical y horizontalmente la industria.

El sector se enfrentó a un aumento del 80% en los salarios en un período de 18 meses, lo que provocó despidos por lo que se acordó que la negociación salarial se haría sobre la base de criterios reales. En comparación con Costa Rica, los salarios en las zonas francas de Nicaragua son del orden de US \$150, frente al salario en Costa Rica que es de US \$400.

Para el sector el desafío es la reducción de los costos a través de las mejoras en la facilitación del comercio, pero la falta de puertos en la costa atlántica hace que todas las exportaciones hacia EE.UU salgan por Puerto Cortez en Honduras.

Para darle una mayor eficiencia a las zonas francas se ha negociado un esquema de facilitación del comercio con aduanas, mediante personal dedicado, horarios y sistemas electrónicos. Asimismo, se modificó el sistema de “compras” entre las empresas de zonas francas a un sistema de “traslados”, que reduce los controles y requisitos para los envíos, por ejemplo, de prendas a las lavanderías.

Contar con TPL ha sido un atractivo para empresas de Costa Rica y de Honduras que se han trasladado a Nicaragua, por lo que se negocia una extensión del TPL argumentando que no se han cumplido los objetivos debido a la crisis. Por otra parte, Nicaragua es uno de los mayores compradores de tela a EE.UU, las compras han aumentado de US \$5millones a US \$80millones al año, si desapareciera el TPL las compras de tela se harían a Honduras, El Salvador, Guatemala y Asia.

Los encadenamientos productivos entre los países centroamericanos son posibles solamente si se cumple con la calidad y precio, actualmente se compra el hilo a Honduras y los elásticos a El Salvador, pero los tejidos no cumplen con los requerimientos.

No ha habido dificultad con el tema de origen en el CAFTA-DR, no se han producido rechazos de los certificados de origen y cuando han realizado verificaciones de origen a las empresas nicaragüenses, los resultados han sido satisfactorios.

Las empresas que exportan hacia los EE.UU desde las zonas francas de Nicaragua son grandes y medianas, las pequeñas solamente participan en la producción de bienes intermedios y la prestación de servicios.

Para determinar la participación de las PYMES en las exportaciones, primero se debe resolver la pregunta de qué es una PYME, particularmente porque en los países centroamericanos los criterios de clasificación son diferentes.

Para los representantes del sector privado de Nicaragua que fueron entrevistados, en el comercio con Centroamérica se exporta e importa bajo la normativa de la integración centroamericana. Al mercado centroamericano los productores del sector agrícola exportan un 20% de lo que se exporta hacia los EE.UU.

La normativa centroamericana en cuanto a medidas sanitarias y fitosanitarias es más permisiva que CAFTA-DR. Aplicando en Centroamérica la normativa CAFTA-DR en esta materia, se elevaría la calidad de los productos que se intercambian. Se considera que para sustituir la normativa centroamericana por la del CAFTA-DR solamente es necesario un acuerdo regional.

Durante la negociación del CAFTA-DR se discutió sobre si el origen era de región o de país, finalmente se acordó la acumulación de origen entre los países centroamericanos, EE.UU y recientemente México. Pero no deberían de existir 6 certificados de origen, tendría que ser uno de carácter regional, falló la labor de las instituciones regionales como la SIECA, que debiera de ser la institución responsable de emitir el certificado de origen centroamericano.

No se ha tenido visión en cuanto a la importancia cualitativa de que los países centroamericanos se relacionen con el mundo como una región integrada. Por esa falta de visión el CAFTA-DR no es un acuerdo centroamericano, es un conjunto de acuerdos con cada país, no se aprovechó para darle rostro y figura de región.

Es importante tomar en cuenta que la SIECA ha estado inactiva en los últimos años, no se vela por el cumplimiento de las normas comerciales centroamericanas, todavía persisten barreras no arancelarias de carácter proteccionista que afectan el comercio intracentroamericano.

Se deberían de eliminar todas las barreras al comercio entre los países centroamericanos. Trabajar también a nivel regional en la integración de ventanillas únicas para el comercio exterior y la verificación del transporte mediante una base de datos regional.

La integración centroamericana necesita avanzar para tener una normativa comercial suficientemente desarrollada y consolidada, como el caso de las medidas sanitarias y fitosanitarias que no han sido homologadas en la región. El mejor paso hacia la multilateralidad del CAFTA-DR es el perfeccionamiento de la unión aduanera centroamericana.

En la negociación del CAFTA-DR no se preservó el proceso de integración centroamericana de forma adecuada, pero se aceptó y firmó el tratado reconociendo su aplicación multilateral, por lo que se debe de cumplir el compromiso. La solución a esta discrepancia se daría con la plena unión aduanera, en la que la multilateralidad dejaría de tener razón de ser.

La diferencia entre la normativa centroamericana y la normativa comercial del CAFTA-DR es que con los EE.UU el cumplimiento es obligatorio y se cumple.

Para Nicaragua el principal reto para mejorar el aprovechamiento del CAFTA-DR es obtener la extensión del TPL, así como prepararse para el vencimiento de las cuotas para la importación de carne de pollo y de cerdo, con lo cual se apertura el mercado regional para las importaciones libres de impuestos desde los EE.UU.

El sector público debe mejorar los servicios gubernamentales para la facilitación del comercio, Nicaragua es una economía abierta pero requiere una mayor facilitación del comercio para poder exportar más.

El sector privado tiene mecanismos de inteligencia comercial que apoyan a los potenciales exportadores, encontrar mercado para los productos no es la limitante, lo que dificulta exportar es la capacidad de producción y el cumplimiento de los requisitos de calidad, inocuidad, empaque, etiquetado, etc.

En Nicaragua, para promover la producción y generar exportaciones, se han realizado coinversiones de capital provenientes de los EE.UU y de nicaragüenses, también se ha creado un fondo para el comercio, que apoya pequeñas inversiones en el sector agropecuario y agroindustrial. En el marco del CAFTA-DR, el fondo ha financiado la producción de salsas picantes, cajillas para huevos, pimentones, melones, sandías sin semilla, vegetales y mini vegetales.

El incremento de la inversión nacional y extranjera ha sido satisfactorio, pero existe un potencial importante para un mayor aumento.

El CAFTA-DR ha contribuido de forma importante al desarrollo de Nicaragua, apuntalado por los instrumentos de política que implementa el gobierno.

Para los próximos 20 años el CAFTA es la llave para sacar de la pobreza a mucha gente en Nicaragua, pero se debe acompañar de inversión, seguridad jurídica y reglas claras.

E. HONDURAS

a) Funcionarios de Gobierno

El CAFTA consolidó las preferencias arancelarias que se tenían con la ICC y el SGP, dio seguridad jurídica a empresarios e inversionistas, con lo que apoyó el aumento del comercio y la atracción de inversiones. Mejoró el grado de apertura para las exportaciones beneficiando a la agroindustria y la exportación de tilapia. Gracias al CAFTA-DR, Honduras es actualmente el tercer mayor exportador de Centroamérica hacia los EE.UU.

Mejoró y desarrolló la capacidad institucional del país para la administración del comercio exterior, convirtiendo en legislación nacional disposiciones del tratado en esta materia.

En el marco del CAFTA-DR se desarrollaron los reglamentos para la administración de las cuotas para productos sensibles, Honduras tiene cuotas para: maíz amarillo, arroz granza y

oro, leche, mantequilla y helados. Actualmente todos los países Parte del tratado cuentan con reglamentos para los contingentes en el marco del CAFTA-DR.

Los encadenamientos productivos entre países centroamericanos son deseables, pero todavía se está en el desarrollo de encadenamientos productivos a nivel nacional, por lo que hacerlo regionalmente debe de ser un paso posterior a la consolidación del proceso de país. Por otra parte, entre los países existe una fuerte competencia e intereses empresariales que dificultan los encadenamientos productivos de carácter regional.

Con base a lo que establece el CAFTA-DR, se reconoce que la normativa comercial del Tratado es de aplicación multilateral entre los países centroamericanos.

b) Representantes del Sector Privado:

Antes del CAFTA-DR ya se tenían preferencias arancelarias a través de la ICC y el SGP para las exportaciones de Honduras a los EE.UU, luego de la entrada en vigencia del CAFTA-DR, el crecimiento de las exportaciones hacia los Estados Unidos ha sido moderado, pero el Tratado consolidó los beneficios arancelarios de la ICC y el SGP. El aumento de las exportaciones ha sido principalmente de textiles y confección.

El CAFTA-DR ha tenido efectos positivos en las exportaciones al mercado norteamericano de algunos bienes como la carne de pollo y puros, la elaboración de puros genera empleo para cerca de 120,000 trabajadores y se sitúa como el segundo producto de exportación de Honduras a los Estados Unidos, después de la maquila.

El Tratado ha generado un cambio positivo hacia la excelencia productiva, tanto para exportar como para el consumo interno. Aquellos productores que no pudieron cumplir con las exigencias del tratado o competir desaparecieron, como es el caso de los productores de calzado.

Por la protección que el tratado brinda, se ha producido un aumento de la inversión extranjera, particularmente procedente de los EE.UU, la que incluso está protegida con mecanismos sancionatorios cuando se produce una violación a las normas del tratado o a las normas internacionales.

No se ha producido un mayor flujo de inversiones debido a factores políticos, la falta de seguridad, carencia de infraestructura, la mala calidad de los servicios y principalmente la falta de seguridad jurídica en el país.

Para conocer el valor real del intercambio comercial de Honduras con los Estados Unidos, se necesita crear el registro estadístico del comercio de servicios, porque en la actualidad no se conoce el comportamiento de este sector que ha cobrado gran importancia y que puede ser incluso mayor que el comercio de bienes.

La principal limitante para aprovechar el tratado es la falta de capacidad para el cumplimiento de los requisitos de inocuidad de alimentos y las medidas sanitarias y fitosanitarias, a lo que se agrega la debilidad institucional de Honduras para la

administración del Tratado, ya que obtener un registro sanitario puede tardar de 6 a 8 meses.

La normativa del CAFTA ha impulsado mejoras para el cumplimiento de las medidas sanitarias y fitosanitarias, inocuidad de alimentos y normas técnicas, lo que ha tenido un efecto positivo no solamente en la calidad de la producción para exportar, sino que también en la calidad de los productos para el consumo interno.

Los rechazos de exportaciones hondureñas a su arribo a los Estados Unidos han sido por contaminación con salmonela en productos como el melón, camote y camarón.

Mediante el tratado se flexibilizaron algunas reglas de origen, como las de larvas de camarón e hilaza, e internamente se ha generado apoyo para la exportación de tilapia, mango y aceite de palma.

En cuanto a la apertura comercial, ésta ha sido más para las importaciones que para las exportaciones, lo que se refleja en un mayor déficit de la balanza comercial.

Las importaciones son principalmente de partes automotrices, papel, jabones, cosméticos, productos de limpieza, galletas, electrodomésticos, etc.

Las mayores dificultades que enfrentan los importadores son las deficiencias en los servicios aduaneros y la falta de apoyo de los responsables de la administración del tratado.

En las exportaciones hacia los EE.UU la participación de las MIPYMES es mínima y se da únicamente de forma indirecta, como proveedores de materias primas y bienes intermedios a empresas exportadoras, su producción se destina al mercado nacional, por lo que no es un sector beneficiado por el CAFTA-DR, no participan de manera sustantiva en las exportaciones y tampoco en las importaciones en el marco del Tratado.

Las PYMES son exportadoras hacia los EE.UU de productos nostálgicos, pero las cantidades no son significativas y no representan un porcentaje importante de las exportaciones totales.

Para las MIPYMES se requiere una mayor información, si se espera que se agreguen a los circuitos exportadores, especialmente en cuanto a las exigencias de calidad y la restricción en el uso de sustancias prohibidas, como el pegamento para calzado, que es de uso común en las micro y pequeñas empresas.

El programa más importante para las MIPYMES, que las puede articular con empresas exportadoras, es el de “Desarrollo de Proveedores”, que cuenta con financiamiento del PNUD y el Servicio Holandés. El programa trabaja con una empresa ancla que tiene como proveedores a empresas del sector de las PYMES, actualmente hay empresas anclas de exportación de tilapia fresca, melón y maquiladoras.

No existen encadenamientos productivos con otros países centroamericanos, lo que favorecería la capacidad exportadora de la región y el mejor aprovechamiento de las

preferencias que otorga el CAFTA-DR. El sector que tiene un mayor potencial para desarrollar estos encadenamientos es la agroindustria, pero se requiere realizar una investigación para identificar productos específicos.

En el intercambio comercial con el resto de países centroamericanos la normativa que se aplica es la centroamericana, se utiliza el FAUCA. Si se quisiera utilizar la normativa del CAFTA-DR, se necesitaría capacitar a los funcionarios de las aduanas, ya que no conocen adecuadamente esa documentación.

El mercado de los EE.UU representa un 38% del comercio total de Honduras, en tanto Centroamérica está en el orden del 27%.

En el comercio con Centroamérica, las dificultades se dan por la discrecionalidad en su administración, en los puestos fronterizos se producen cambios frecuentes en los requisitos y procedimientos, así como en la aplicación de cobros que afectan este comercio. Aplicar la normativa comercial del CAFTA-DR en el comercio intrarregional mejoraría su administración.

Para un mejor aprovechamiento del CAFTA-DR en Centroamérica, se requiere hacer una evaluación del tratado, así como un análisis de la capacidad institucional de los países para su administración, ya que en este aspecto Honduras muestra mucha debilidad y deficiencias. Para contribuir a mejorar la capacidad institucional de administración de tratados comerciales internacionales, se han presentado propuestas, como el establecimiento de un mecanismo adecuado de solución de diferencias comerciales para todos los tratados suscritos y vigentes para Honduras.

OBSTÁCULOS Y LIMITACIONES PARA EL APROVECHAMIENTO DEL CAFTA - DR

Con base a las entrevistas realizadas con funcionarios de gobierno y representantes del sector empresarial, se identificaron los aspectos que presentan dificultades a los operadores comerciales de los países centroamericanos que participan del intercambio con los Estados Unidos y que pueden considerarse obstáculos y limitaciones para un mejor aprovechamiento de ese mercado. Se presentan para cada país ya que existen diferencias en cuanto a la naturaleza de las mismas en cada uno de ellos.

Guatemala:

El cumplimiento de los requisitos sanitarios y fitosanitarios es todavía una limitante para los medianos y pequeños productores del sector agropecuario, por lo que se requiere mejorar la capacidad para cumplir con las medidas sanitarias y fitosanitarias exigidas para ingresar al mercado de los Estados Unidos.

El país requiere mejorar los servicios y controles aduaneros; la ley de servicios civil, para contar con una carrera administrativa en el sector público que reduzca o evite la frecuente rotación de personal técnico que debilita la institucionalidad del país; la logística para la facilitación del comercio, en la que podría hacerse una comparación entre los costos, calidad y eficiencia en la prestación de estos servicios en Estados Unidos con relación a los de Centroamérica, como parámetro para el mejoramiento de los mismos.

Los plazos de desgravación acordados en el CAFTA-DR son menores a los que el país necesitaba para estar en capacidad de competir en mejores condiciones. De igual manera se requerían exclusiones para bienes culturales como el maíz blanco. El tratamiento asimétrico que el Tratado otorga a los países centroamericanos no es suficiente para compensar las diferencias entre éstos y los Estados Unidos, en cuanto a tamaño de las economías, competitividad, oferta exportable, capacidad de comercialización y transporte.

La falta de un buen sistema de información, ya que se dificulta conocer de algunas medidas no arancelarias, así como la forma de aprovechar los contingentes de importación, que están sujetos a un cupo limitado para su distribución entre importadores históricos y nuevos, tal el caso de maíz amarillo, pollo, lácteos, etc.

Los cambios en las regulaciones son de difícil comprensión y cumplimiento, los empresarios, en particular los pequeños y medianos, tienen dificultades para cumplir con los compromisos o disposiciones del CAFTA-DR, por lo que se necesita crear una unidad de asistencia por parte de la Dirección de Administración del Comercio Exterior del Ministerio de Economía.

Para las pequeñas y medianas empresas, una de las mayores limitaciones para aprovechar el CAFTA es la dificultad de internacionalizar una empresa, por los requerimientos de capital, capacidad de cumplimiento de la normativa, la diversificación de productos y los estándares de calidad que demanda el mercado internacional.

Algunas PYMES se han integrado para exportar a los EE.UU, pero no han tenido el adecuado apoyo por parte de los entes gubernamentales, teniendo experiencias negativas como el envío de exportaciones por las que no han recibido el correspondiente pago. Lo anterior debido a la falta de conocimiento en cuanto a la suscripción de contratos que garanticen los pagos, así como la provisión de materias primas, repuestos, etc., en la compra de maquinaria, equipos y otros. Se requiere la creación de una oficina legal en el Ministerio de Economía, que brinde asesoría a los importadores y exportadores, especialmente a las PYMES.

El Salvador:

Falta de conocimiento de las pequeñas y medianas empresas en el cumplimiento de normas técnicas, de etiquetado y medidas sanitarias y fitosanitarias; que han causado el rechazo de exportaciones por no estar las etiquetas escritas en inglés, uso de colorantes no permitidos y contaminación de productos.

Dificultad en el cumplimiento de las disposiciones del tratado en aspectos como inocuidad de alimentos, medidas sanitarias y fitosanitarias, empaçado y etiquetado de los productos, embalaje y origen para las pequeñas y medianas empresas.

La falta de una cultura de exportación, los pequeños productores prefieren vender localmente debido a las exigencias del mercado internacional.

El servicio en las aduanas de El Salvador es deficiente, principalmente por la poca colaboración de los funcionarios y la falta de una actitud positiva para la atención de los usuarios.

La mayor dificultad que el país enfrenta para el mejor aprovechamiento del tratado, así como para la atracción de inversiones, es la falta de reglas claras que sean de largo plazo y den seguridad y certeza a los empresarios nacionales y a los inversionistas extranjeros.

Costa Rica:

Las barreras para productos agrícolas, como el caso de las papas en el marco del clean stock program, este programa, así como las exigencias del tratado, tienen como efecto el aumento de los costos de producción, lo que resta competitividad a las exportaciones.

El costo de las cargas sociales ha contribuido a la emigración de empresas hacia el resto de Centroamérica e incluso hacia República Dominicana, debido a que estos países también tienen el trato preferencial que otorga el CAFTA-DR, pero sin la obligación de otorgar las prestaciones laborales que reciben los trabajadores en Costa Rica.

El aumento de costos para los exportadores e importadores, debido a la implementación del sistema “TICA”, que permite realizar los trámites de comercio exterior de forma electrónica, pero que obliga a hacer una declaración por cada exportación, lo que también incrementa el pago al agente aduanero, a lo que se suma la aportación que se hace por cada

exportación para PROCOMER. Esto también aplica para las importaciones en las que se debe hacer una DUA por cada máquina importada.

Nicaragua:

Los rechazos de exportaciones de Nicaragua hacia los EE.UU han sido debido a problemas de etiquetado al no ir en inglés y/o por falta de información de contenido vitamínico o nutricional del producto.

A pesar de ser Nicaragua un importante productor de lácteos, como leche, crema y yogurt, no se exporta a los EE.UU por no cumplir con los requisitos de inocuidad, calidad y competitividad.

La principal limitación para los productores del sector agropecuarios es enfrentar la competencia de los productores agrícolas de EE.UU que reciben subsidios importantes. En Centroamérica los productores agrícolas no reciben apoyos y el sector es el que menos acceso al crédito tiene. El sector agrícola tiene un gran potencial para exportar, pero carece de una adecuada infraestructura productiva.

Se requiere mejoras en la facilitación del comercio para reducir costos, pero Nicaragua carece de puertos en la costa atlántica, por lo que sus exportaciones hacia EE.UU salen por Puerto Cortez en Honduras.

Para Nicaragua el principal reto para mejorar el aprovechamiento del CAFTA-DR es obtener la extensión del TPL, así como prepararse para el vencimiento de las cuotas para la importación de carne de pollo y de cerdo, con lo cual se apertura el mercado regional para las importaciones libres de impuestos desde los EE.UU.

La falta de eficiencia en los servicios gubernamentales para la facilitación del comercio, así como de seguridad jurídica y reglas claras, constituyen una limitante para el aprovechamiento del CAFTA-DR.

Honduras:

Las principales limitantes para el aprovechamientos del CAFTA-DR son factores políticos, la falta de seguridad, carencia de infraestructura, la mala calidad de los servicios y principalmente la falta de seguridad jurídica en el país. Asimismo, la falta de capacidad para el cumplimiento de los requisitos de inocuidad de alimentos y las medidas sanitarias y fitosanitarias, a lo que se agrega la debilidad institucional de Honduras para la administración del Tratado, ya que obtener un registro sanitario puede tardar de 6 a 8 meses.

CONCLUSIONES Y CONSIDERACIONES FINALES

CONCLUSIONES

1. Los funcionarios de gobierno de los cinco países centroamericanos coinciden en opinar que el CAFTA-DR ha sido beneficioso para mejorar el intercambio comercial con los Estados Unidos; consideran también que ha incidido positivamente en el desarrollo, creación y aumento de actividades productivas, favorecidas por la apertura del mercado de los Estados Unidos, así como por una mejor calidad de la normativa comercial, que ha beneficiado a los consumidores centroamericanos con una mayor oferta de productos de mejor calidad, tanto importados como producidos en la región.
2. Opinan también que el principal beneficio obtenido con la negociación del CAFTA-DR ha sido la certeza de las preferencias que otorga el Tratado, frente a los beneficios que se tenían mediante los esquemas unilaterales anteriores. Consideran que con los años transcurridos desde la entrada en vigencia del CAFTA-DR los responsables de su administración y los sectores productivos han desarrollado el conocimiento y capacidad para cumplir con la normativa del Tratado, por lo que no constituyen limitantes para su aprovechamiento el cumplimiento de las normas de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, así como las normas técnicas. Estas opiniones son compartidas por los representantes del sector privado.
3. Para algunos representantes del sector privado, el CAFTA-DR no ha mejorado las condiciones de acceso al mercado de los Estados Unidos, ya que señalan que no hubo ampliación de las preferencias arancelarias respecto a las otorgadas por el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y principalmente por la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC). Que por el contrario, el Tratado ha favorecido el aumento sustantivo de las importaciones, en tanto el crecimiento de las exportaciones ha sido mínimo, con lo cual muchos productores en Centroamérica han sido afectados al ser desplazados sus productos por importaciones provenientes de los Estados Unidos, pero también por la desaparición de materias primas que ahora se venden a productores de ese país, que retornan a Centroamérica como productos procesados y con incorporación de valor agregado.
4. El aprovechamiento del Tratado ha sido diferente para cada país centroamericano, pero las estadísticas muestran que los cinco países han incrementado su intercambio comercial con los Estados Unidos en los años posteriores a la puesta en vigencia del mismo, a pesar del impacto que sufrió el comercio de ese país con la región centroamericana luego de la crisis de finales del 2008.
5. El rubro que más impacta en cuanto al aumento del valor de las importaciones que hacen los países centroamericanos desde los Estados Unidos, es el de combustibles derivados del petróleo, que creció en el período 2000-2012 de 59 a 823 millones de dólares para El Salvador; de 189 a 2,113 millones de dólares para Guatemala; de 29 a 2,021 millones de dólares para Costa Rica; de 136 a 1,648 millones de dólares para Honduras; y de 9 a 43 millones de dólares para Nicaragua (las mayores

importaciones de hidrocarburos las hace de Venezuela). Lo que representa un incremento en la factura petrolera de Centroamérica de 6,226 millones de dólares en el período, que significa un aumento de 14.75 veces, equivalente a un aumento de 123% en promedio por año.

6. El Salvador tuvo un incremento de su comercio con los Estados Unidos en el período 2000-2006 del 70.0%, en tanto que para el período 2007-2012 el comercio entre ambos creció 41.1%. Al desagregar este comercio en territorio aduanero y maquila, se observa que en el 2000 la maquila representó un 47% de las importaciones y un 83.8% de las exportaciones; para el 2012 los porcentajes variaron sustantivamente al reducirse a un 9.3% la participación de la maquila en las importaciones y a un 42.1% en las exportaciones, sin embargo esta disminución se explica en buena medida por el cambio de los criterios para la clasificación de la maquila que El Salvador realizó en el 2005.
7. La participación de pequeños y medianos empresarios salvadoreños en el comercio con los Estados Unidos, se produce principalmente mediante la exportación de productos étnicos y nostálgicos, aunque el número de estas empresas exportando hacia los Estados Unidos es alto, el valor de las exportaciones es poco significativo, lo que se evidencia al no aparecer ninguno de estos productos en la lista de los 25 principales productos de exportación de El Salvador hacia los Estados Unidos.
8. Los 14 productos que importa El Salvador de los Estados Unidos y que aparecen del 2000 al 2012 en la lista de sus 25 principales productos de importación, luego de la puesta en vigencia del CAFTA-DR aumentaron el valor de sus importaciones. Lo que también se observa en 4 de los 6 productos que se agregan a la lista de los 25 principales productos de importación luego de la vigencia del Tratado. Solamente los tejidos de punto tienen una reducción importante en el valor de sus importaciones. Desaparecen de esta lista, luego de la vigencia del CAFTA- DR, 5 productos.
9. En cuanto a las exportaciones, de los 9 productos que El Salvador exporta a los Estados Unidos y que aparecen en el listado de sus 25 principales productos de exportación del 2000 al 2012, 5 aumentan el valor exportado luego de la vigencia del Tratado. De los 13 productos exportados que se agregan al listado de los 25 principales, 9 aumentan su valor, pero esto puede ser resultado del proceso de reclasificación del año 2005. De los 17 productos que El Salvador exportaba a los Estados Unidos y que desaparecen del listado de los 25 principales, solamente 1 de ellos desaparece posterior a la entrada en vigencia del Tratado.
10. El intercambio comercial de Guatemala con los Estados Unidos aumentó del 2000 al 2006 un 49.7%, en tanto del 2007 al 2012 se incrementó en 45.4%. Por concepto de exportaciones la participación de la maquila en el 2002 fue del 67.3%, que se redujo en el 2012 al 55.3%. En cuanto a las importaciones, la maquila en el 2002 representó un 14.2% y en el 2012 9.5%.

11. Los 13 productos que Guatemala importa de los Estados Unidos y que aparecen como parte de los 25 principales productos de importación del 2000 al 2012, aumentan su valor durante el período. De los 6 productos importados por Guatemala, que se incorporan a la lista de los 25 principales, 5 lo hacen posterior a la vigencia del CAFTA-DR e igualmente 5 tienen incremento de valor del 2006 al 2012. Desaparecen de dicha lista 5 productos, pero solamente 1 posterior a la vigencia del Tratado.
12. Por concepto de exportaciones, son 12 los productos que Guatemala vende a los Estados Unidos que son parte de los 25 principales productos de exportación del país, de los cuales 9 aumentan el valor exportado durante el período. Posterior al 2006 se agregan a la lista de los 25 principales, 5 productos exportados a los Estados Unidos y solamente 2 productos desaparecen de la lista de los 25 principales, después de la vigencia del CAFTA-DR.
13. El comercio de Costa Rica con los Estados Unidos creció del 2000 al 2008 un 72.4%, del 2009 al 2012 creció 69.1%. A pesar de ser un período relativamente corto de tiempo el transcurrido desde la entrada en vigencia del CAFTA-DR, se evidencia un incremento porcentual del comercio similar al período 2000-2008. Lo relevante en cuanto a la información de la maquila, que aparece solamente del 2010 al 2012, es que el valor de las importaciones es mayor que el de las exportaciones, lo que se explica porque el destino de las exportaciones de maquila de Costa Rica no es solamente el mercado de los Estados Unidos.
14. Los 13 productos importados por Costa Rica desde los Estados Unidos, que son parte de la lista de sus 25 principales productos de importación, aumentan el valor importado en el período 2000-2012. De los 8 productos que se agregan a esta lista de los 25 principales productos de importación de Costa Rica, solamente 1 es posterior a la entrada en vigencia del CAFTA-DR. De igual manera de los 5 productos que desaparecen de la lista, solamente 1 es posterior a la vigencia del Tratado.
15. De los 15 productos exportados por Costa Rica a los Estados Unidos, 14 aumentan el valor de sus exportaciones durante el período 2000-2012. De 6 productos que se agregan a la lista de los 25 principales, 5 de ellos aumentan el valor exportado en el período y 3 de ellos se incorporan después del 2009. En tanto que de los 3 productos que desaparecen de la lista, ninguno lo hace posterior a la entrada en vigencia del Tratado.
16. Para Honduras el CAFTA-DR generó un leve aumento de su intercambio comercial con los Estados Unidos, al pasar de un aumento del 42.4% en el período 2000-2006 a un aumento del 44.1% del 2007 al 2012.
17. En las importaciones que Honduras realiza de los Estados Unidos, 10 de los 11 productos que aparecen entre sus 25 principales productos de importación, aumentaron el valor de las importaciones del 2000 al 2012. De los 6 productos importados de los Estados Unidos que se agregan a la lista de los 25 principales, 4

se incorporan después de la vigencia del CAFTA-DR y los 2 productos que desaparecen de dicha lista, desaparecen antes de la vigencia del Tratado.

18. De las exportaciones de Honduras a los Estados Unidos, 11 productos forman parte de la lista de sus 25 principales productos de exportación y de éstos 7 muestran un incremento de su valor exportado en el período 2000-2012. En cuanto a los 3 productos que se agregan a la lista, 2 de ellos lo hacen posterior a la entrada en vigencia del Tratado y de los 2 que desaparecen, 1 es posterior a la vigencia del CAFTA-DR.
19. Para Nicaragua el CAFTA-DR fue un impulsor del crecimiento del comercio con los Estados Unidos, ya que en el período 2000-2006 creció 44.3% y del 2007 al 2012 62.5%. En este intercambio, 11 productos importados por Nicaragua de los Estados Unidos aparecen del 2000 al 2012 en la lista de los 25 principales productos de importación de Nicaragua y 10 de ellos muestran un aumento en el valor importado a lo largo del período. De los 8 productos que se agregan a la lista de los 25 principales, 4 de ellos aparecen en la lista después de la vigencia del Tratado y de los 4 que desaparecen, solamente 1 es en un año posterior al Tratado.
20. De los 14 productos que Nicaragua exporta a los Estados Unidos y que son parte de la lista de sus principales productos de exportación del 2000 al 2012, 13 de ellos aumentaron su valor exportado en el período. De los 6 productos que se agregaron a la lista de los 25 principales, 5 de ellos lo hacen después de la vigencia del CAFTA-DR y los 6 muestran un aumento en el valor exportado. En cuanto a los 6 productos que desaparecen de la lista, 3 dejan de aparecer posterior a la vigencia del Tratado.

CONSIDERACIONES FINALES

- La elaboración de estudios e investigaciones sobre temas relacionados a la región centroamericana y en particular a su proceso de integración, enfrenta la limitante de la falta de información estadística, son pocas las fuentes que proveen información completa y actualizada sobre el conjunto de países centroamericanos, tal el caso de la SIECA, que consolida la información oficial y mantiene una base de datos muy completa y accesible sobre información económica, particularmente comercial. Sin embargo, para la realización de este estudio no fue posible obtener información oficial del intercambio comercial de los países centroamericanos desagregada por territorio aduanero, maquila y zonas francas, para el período 2000-2012. Debido a esta limitante, la SIECA consolida la información comercial de la región sin incluir la maquila.
- Para temas como las MIPYME, la dificultad inicia desde la forma en la que se define una micro, pequeña o mediana empresa, ya que los criterios varían de país a país, siendo los más comunes el número de trabajadores, el capital y el valor de las ventas anuales.

- Los datos que existen sobre las MIPYME, en cuanto a número de empresas, generación de empleo, participación en la generación del PIB y participación en las exportaciones e importaciones, son estimaciones que no están sustentadas en estudios o mediciones oficiales que permitan contar con estadísticas completas, consistentes, actualizadas, comparables y confiables.
- A pesar de la provisión de recursos por parte de la cooperación internacional para que exista en Centroamérica la información estadística necesaria para la toma de decisiones en el proceso de integración, tal el caso del aporte que hizo la Unión Europea a través del PAIRCA I para el establecimiento de un sistema de información del SICA, con un componente estadístico y otro de carácter cualitativo; así como los diferentes acuerdos regionales para atender esta falta de información, como la creación de la Comisión de Estadísticas del SICA, esta falencia del Sistema continúa sin resolverse.
- Para el logro del objetivo principal de esta investigación, que consistió en establecer el grado de aprovechamiento del CAFTA-DR por parte de los países centroamericanos, se dificultó obtener la información estadística con datos comparables y en algunos países la información clave sobre las exportaciones e importaciones de maquila y zonas francas.

ANEXO 1

PAÍSES CENTROAMERICANOS:

25 PRINCIPALES PRODUCTOS DE

IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN.

AÑOS 2000-2012

ANEXO 2
GUIAS PARA ENTREVISTAS
SOBRE EL CAFTA-DR

GUIA PARA ENTREVISTAS SOBRE EL CAFTA-DR Con funcionarios del sector público

Considera que el Tratado ha generado beneficios en el intercambio comercial de su país con los Estados Unidos. ¿Cuáles son estos beneficios?

¿Ha aumentado el comercio con los Estados Unidos en la proporción esperada o considera que el potencial de crecimiento es mayor?

La brecha comercial entre su país y los Estados Unidos tiende a aumentar ¿Qué opina de esta situación?

¿Qué debe de hacerse para mejorar el aprovechamiento del mercado de los Estados Unidos?

- Por parte del sector gobierno
- Por parte del sector exportador

¿Cuáles son los sectores productivos o productores individuales que han sido favorecidos por el Tratado?

¿Qué sectores o productores se consideran afectados por el Tratado?

¿Qué sectores o productores tienen un mayor potencial para exportar o incrementar sus exportaciones a los Estados Unidos en el marco del Tratado?

¿Existen encadenamientos productivos nacionales o regionales para exportar a los EE.UU.?

¿Se podrían hacer encadenamientos productivos entre los países del CAFTA para exportar a los EE.UU. y en qué sectores o productos?

¿Cómo aprovecha su país las cuotas de exportación hacia los EE.UU.?

¿Cuáles son las principales limitantes que enfrentan los exportadores para aprovechar de mejor manera las preferencias del Tratado?

- Normativas
- Productivas
- De comercialización
- Administrativas
- Institucionales
- De coordinación institucional
- De conocimiento del Tratado
- De capacidad de cumplimiento de las disposiciones del Tratado

- Medidas aplicadas por las autoridades de los EE.UU

¿Existe participación de las PYMES en las exportaciones hacia EE.UU.?

¿Existe algún programa para promover la participación de las PYMES en las exportaciones hacia EE.UU.?

¿Cómo puede incentivarse la participación de las PYMES en el intercambio comercial con los EE.UU.?

¿Existe información estadística sobre la participación de las PYMES en las exportaciones hacia los EE.UU.?

GUIA PARA ENTREVISTAS SOBRE EL CAFTA-DR

Con representantes del sector privado

¿Los resultados de la negociación del Tratado han sido favorables o cree que pudieron obtenerse mejores condiciones?

¿Ha representado beneficios para su actividad productiva el CAFTA-DR o por el contrario la ha afectado?

¿En qué consisten los beneficios o los efectos negativos?

¿Considera que podría mejorarse el aprovechamiento del Tratado?

¿Qué acciones se requiere realizar para ese propósito?

- Por parte del Gobierno
- Por parte de los empresarios

¿Reciben el apoyo adecuado de las autoridades gubernamentales en la administración del Tratado?

¿Cuáles son las principales limitantes que enfrentan al hacer negocios en el marco del Tratado?

- Productivas
- De comercialización
- Logísticas
- Administrativas
- Institucionales: aduanas, tributación, DACE, MINECO, Ministerio de Agricultura, Ministerio de Salud
- De coordinación institucional
- De conocimiento del Tratado
- De capacidad de cumplimiento de las disposiciones del Tratado
 - Normas de origen
 - Medidas sanitarias y fitosanitarias
 - Reglamentos Técnicos o Normas de calidad
- Medidas aplicadas por las autoridades de los EE.UU

Existió mucha controversia durante la negociación del Tratado, opiniones favorables y desfavorables, después de casi 7 años de vigencia ¿Cuál es su opinión sobre el Tratado en cuanto a su contribución al crecimiento económico del país?

Considera que se pueden impulsar mecanismos a nivel centroamericano, como encadenamientos productivos, aprovechamiento regional de cuotas, etc.

Con relación al comercio entre los países centroamericanos, considera que existe coexistencia de normativas del CAFTA-DR y las de la integración económica centroamericana.

¿Tiene el CAFTA-DR aplicación multilateral entre los países centroamericanos?

En sus compras y ventas desde y hacia el resto de Centroamérica ¿Utiliza los instrumentos centroamericanos o los del CAFTA-DR?

¿Ofrece ventajas la aplicación de la normativa comercial del CAFTA-DR respecto de la normativa comercial de la integración centroamericana?

Para el año 2025 los programas de desgravación arancelaria del CAFTA-DR llegarán al 0% ¿Cuál es la visión de futuro de su sector con respecto al CAFTA-DR?

En general ¿Considera que son más beneficiosos los tratados de libre comercio que la integración económica centroamericana o cree que la integración tiene mayores ventajas para liberalizar y facilitar el comercio?