

OPORTUNIDADES PARA CENTROAMÉRICA DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN CON LA UNIÓN EUROPEA

ESTRATEGIA DE APROVECHAMIENTO

OPORTUNIDADES PARA CENTROAMÉRICA DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN CON LA UNIÓN EUROPEA

ESTRATEGIA DE APROVECHAMIENTO



AGEXPORT
ASOCIACIÓN GUATEMALTECA DE EXPORTADORES

en colaboración
con FECAEXCA



OPORTUNIDADES PARA CENTROAMÉRICA DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN CON LA UNIÓN EUROPEA

Estrategia de Aprovechamiento

Asociación Guatemalteca de Exportadores. AGEXPORT
15 avenida 14-72 zona 13 Ciudad de Guatemala, Guatemala, Centroamérica
Teléfono: 502-2422-3400
www.export.com.gt

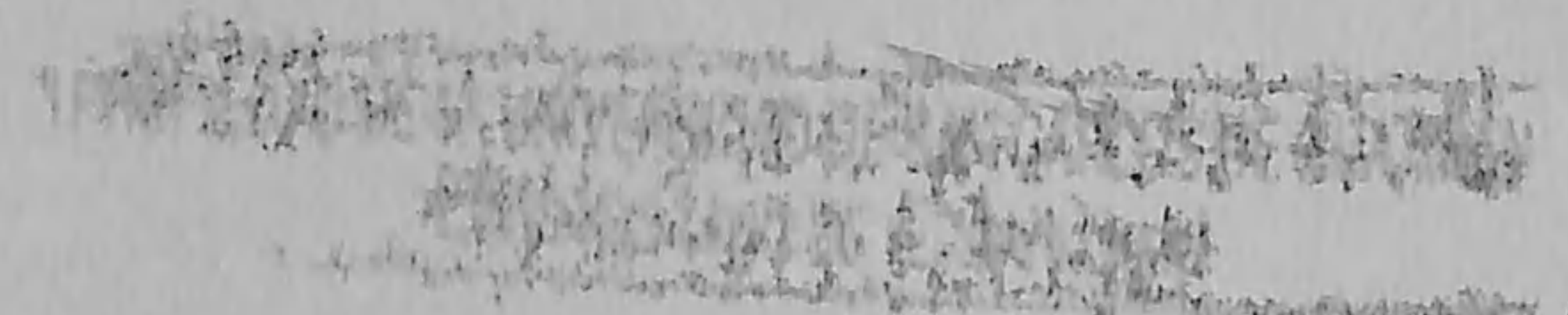
Guatemala, septiembre 2013



SE PROMUEVE
 Salir y vender en el mundo
 no es un sueño, es una realidad.
 SE GOBERNA SU VALOR

CONTENIDO

RESUMEN	01
1. Introducción	03
2. Principales características del Acuerdo de Asociación	04
2.1. Introducción a los mercados meta	04
2.2. El componente comercial del Acuerdo de Asociación	05
2.2.1. Desgravaciones por principales segmentos de productos	06
2.2.2. Requerimientos no arancelarios	08
2.2.3. Reglas de Origen.....	09
3. Balanza de comercial de Centroamérica con la UE	10
4. Comportamiento y potencial de las exportaciones de Centroamérica a la Unión Europea	12
4.1. Evolución de las exportaciones.....	12
4.2. Posicionamiento de los productos exportados por Centroamérica a la Unión Europea	13
4.2.1. Productos Líder.....	14
4.2.2. Productos consolidados	16
4.2.3. Productos prometedores	18
4.2.4. Productos estancados.....	21
5. Principales obstáculos para el aprovechamiento del Acuerdo de Asociación	23
5.1. Altos costos de logística para Exportación	23
5.2. Altos costos para cumplir con las exigencias del mercado de la Unión Europea. Las certificaciones Privadas	23
5.3. Desconocimiento del mercado por parte de los exportadores y dificultad de encontrar canales de comercialización idóneos	24
5.4. Estancamiento y deficiencias en el proceso de integración económica centroamericana	24
5.5. Falta de financiamiento para mejorar la infraestructura productiva y los procesos de comercialización y desconocimiento de los mecanismos legales para reclamo	25
5.6. Falta de representación in situ.	25
5.7. Consolidación de la Unión Aduanera y aprovechamiento de los programas regionales de comercio exterior.	25
5.8. Falta de técnicos especializados en áreas específicas.	25
6. Propuesta de estrategia aprovechamiento del acuerdo comercial	26
6.1. Criterios básicos incluidos en la Propuesta	26
6.2. Elementos de la estrategia	27
6.2.1. Visión, objetivos y propósitos de la estrategia comercial.....	27
6.2.2. Ejes Temáticos Prioritarios	28
Conclusiones	35
Referencias	36
ANEXO A	38
Valor de las principales exportaciones de Centroamérica y Panamá a Europa	
Valor de las principales exportaciones de Panamá a Europa	
ANEXO B	65
Ejemplos de Obstáculos y Programas para Aprovechar el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea	





RESUMEN

Con el fin de tener un marco de referencia para determinar cómo aprovechar en mejor forma el mercado de la Unión Europea, se pasa revista a los resultados generales del componente comercial del Acuerdo de Asociación, considerando las condiciones de desgravación aplicada a los principales productos que exporta Centroamérica; así como los otros elementos de acceso al mercado europeo regulados por el Acuerdo, tales como los Requerimientos no Arancelarios (las medidas sanitarias y fitosanitarios), los Obstáculos Técnicos al Comercio, el Desarrollo Sostenible y las Reglas de Origen.

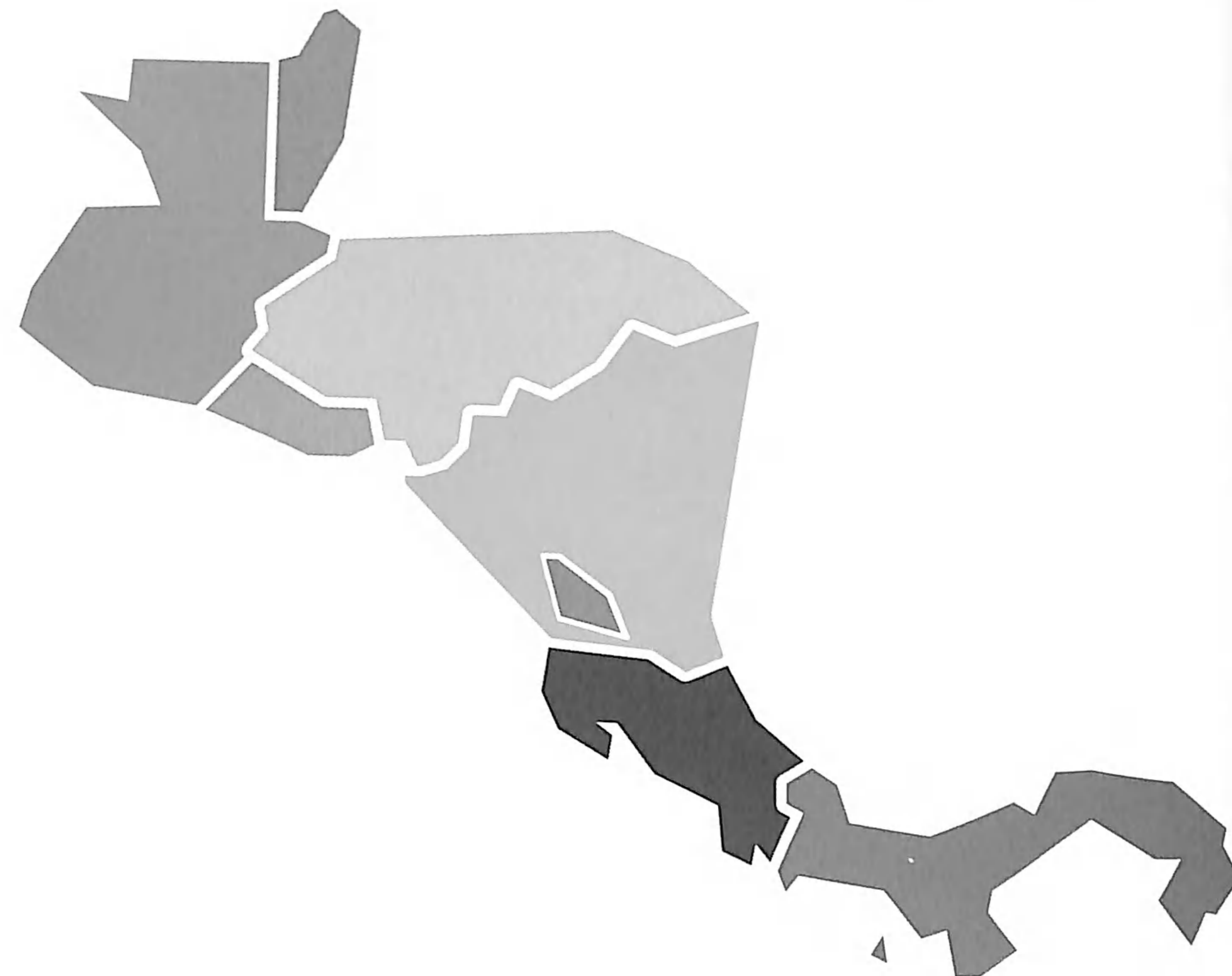
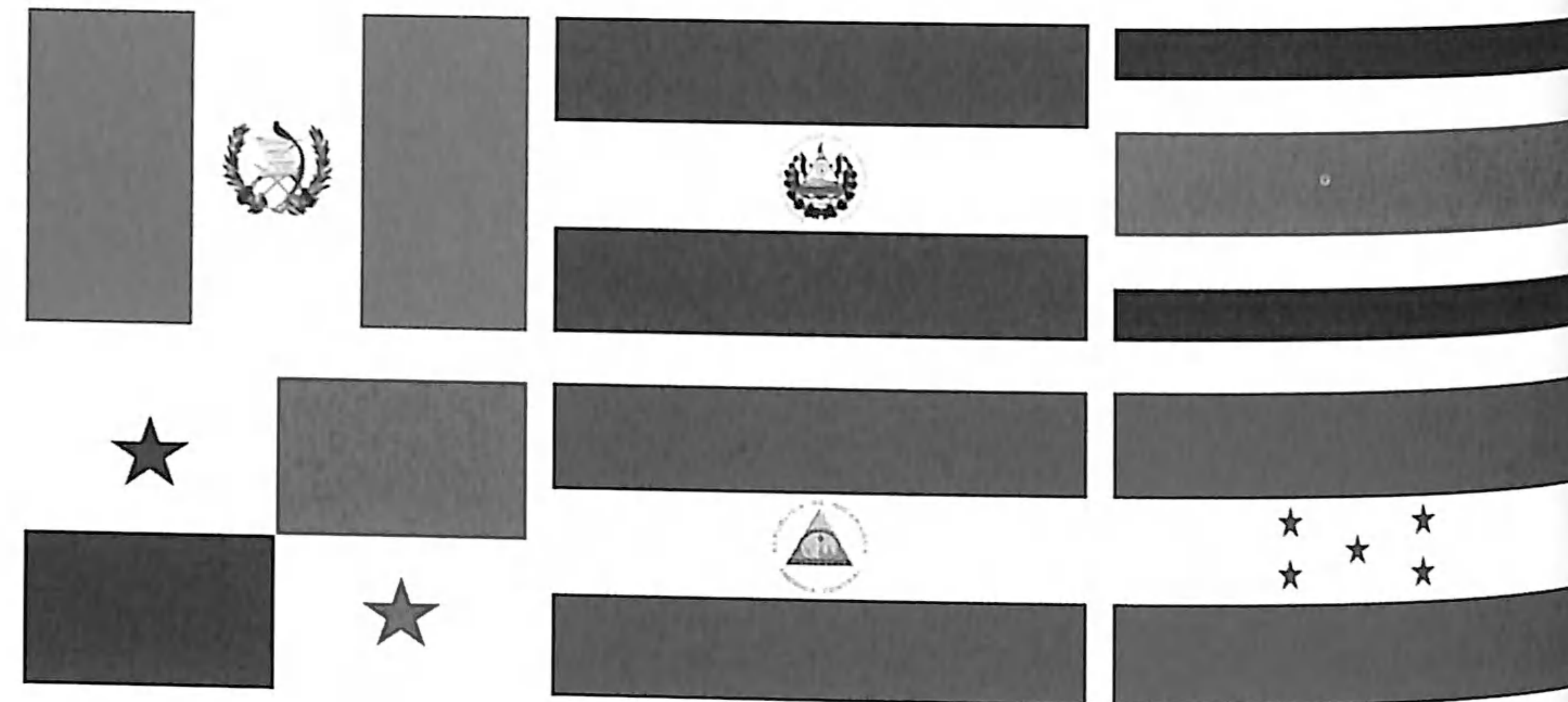
Los antecedentes recientes del comercio de Centroamérica con la Unión Europea, se analizan a través del comportamiento de la Balanza de Comercio entre los dos bloques económicos, antes y después del inicio de la crisis económica. Como resultado, se obtienen importantes conclusiones que permiten visualizar que a pesar de la crisis, las exportaciones de Centroamérica a Europa continuaron con un ritmo relativamente estable, con un crecimiento medio anual del 11.3%; comportamiento que ha permitido un efecto neutral y que se atribuye principalmente al cambio en la composición del comercio de la UE a favor de los productos que exporta Centroamérica.

Las oportunidades comerciales del Acuerdo de Asociación, se identifican a través del comportamiento durante los últimos 5 años, de las exportaciones de Centroamérica a Europa, y de las perspectivas del mercado europeo para los principales sectores de exportación de la región. En el análisis se identificaron 55 capítulos y alrededor de 176 partidas arancelarias, que en el año 2012 representaron el 95.3% del valor de las exportaciones totales de Centroamérica a la Unión Europea.

Con base en la tasa de crecimiento anual y el porcentaje de participación dentro del valor de las exportaciones totales, se elabora una matriz de competitividad que permite identificar los productos líderes dentro del proceso de exportación; los que han consolidado su posición; los prometedores al mercado europeo y los productos que por alguna razón se han estancado en su posición exportadora a Europa. Los productos líderes mantienen una tendencia al crecimiento y alta participación relativa; los productos consolidados continúan siendo importantes dentro de la estructura total, pero han perdido dinamismo durante los últimos años; mientras que los productos prometedores, tienen aún una participación relativamente baja, pero han mostrado un alto dinamismo durante los últimos años.

Como resultado de la consulta a las instituciones de FECAEXCA, se identifican los 8 principales obstáculos que tienen las empresas centroamericanas, especialmente las PYMES para exportar a Europa. Se prioriza sobre los siguientes temas: los altos costos de logística para exportación; las dificultades encontradas para cumplir con las exigencias del mercado europeo; el desconocimiento del mercado europeo, y; el estancamiento del proceso de integración económica centroamericana, que se manifiesta en los obstáculos al comercio intracentroamericano principalmente por las excesiva burocracia y trámites en las fronteras.

Tomando como base las perspectivas del comercio y la consulta al sector privado exportador de Centroamérica, se elabora una propuesta de estrategia a corto y mediano plazo para el aprovechamiento del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea. El objetivo de convertir el acuerdo en un instrumento efectivo para hacer negocios, descansa en acciones estratégicas orientadas a remover al nivel regional, los obstáculos que tienen las empresas centroamericanas para exportar a Europa identificadas en el estudio.



1. INTRODUCCIÓN

El presente documento contiene los conceptos y la información básica, para la identificación y aprovechamiento de las oportunidades comerciales que pueden derivarse de la aplicación del Acuerdo de Asociación de Centroamérica con la Unión Europea. La investigación ha sido promovida por la Federación de Cámaras y Asociaciones de Exportadores de Centro América y el Caribe FECAEXCA como una Entidad Regional sin fines de lucro del sector privado centroamericano, a través de la Asociación Guatemalteca de Exportadores AGEXPORT, actuando como Secretaría Regional de la Federación.

En primera parte del estudio se revisan las principales características del Acuerdo de Asociación AdA en relación al acceso al mercado: desgravaciones por principales segmentos de producto, requerimientos no arancelarios y obstáculos técnicos al comercio; como resultado se obtiene un marco de referencia para identificar los compromisos y requerimientos que es necesario cumplir para aprovechar el Acuerdo como instrumento efectivo para entrar con éxito al mercado europeo.

En la segunda parte se analiza el comportamiento del comercio de Centroamérica con la Unión Europea a través del comportamiento de la balanza comercial; como resultado, se compara el comportamiento antes y después de

la crisis económica mundial, obteniendo conclusiones que permiten visualizar la tendencia esperada en el corto y mediano plazo, así como el posible efecto de la crisis financiera, en las exportaciones de Centroamérica con destino a Europa. En la tercera parte del documento, se determina el comportamiento y potencial exportador centroamericano a la Unión Europea, desagregando el valor de las exportaciones consolidadas a nivel de capítulos y partida arancelaria durante el último quinquenio, y elaborando una matriz de competitividad que permite identificar los productos considerados líderes, consolidados en el mercado europeo, con alto potencial y productos estancados.

Como resultado de la consulta realizada a las diferentes instituciones de FECAEXCA, se identifica a nivel regional, los principales obstáculos que enfrentan los exportadores para el cumplimiento de las normas y requerimientos establecidos en el Acuerdo de Asociación.

En la última parte, se presenta una propuesta de estrategia para el aprovechamiento del Acuerdo de Asociación, definiendo los criterios básicos y los elementos de la estrategia contenidos en 7 ejes temáticos.

2. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN

2.1. Introducción a los mercados meta

Los intercambios comerciales de la Unión Europea son los mayores del mundo, representando cerca del 15.4% de las exportaciones mundiales y el 16.1% de las importaciones totales. En cuanto a población representa el 7.2% de la población mundial, el tercer puesto después de China y la India¹. El exportar a Europa, abre las posibilidades de beneficiarse de un mercado con una población en el 2012 de 506.8 miles de habitantes.

La Unión Europea está constituida por 28 Estados² miembros, pero las estadísticas actuales están referidas a 27 estados miembros; de los cuales, el grupo llamado UE15 forman la base de la Comunidad Económica; 10 Estados adicionales entraron a formar parte en el 2004 y 2 adicionales se integraron el 2007; en conjunto se les denomina UE27. En el presente estudio a menos que se indique lo contrario, se refiere a éstos últimos.

	Estados que conformaron el EU15		Los estados complementarios para conformar el EU27
1	Alemania	16	Chipre
2	Austria	17	Eslovenia
3	Bélgica	18	Estonia
4	Dinamarca	19	Hungría
5	España	20	Letonia

	Estados que conformaron el EU15		Los estados complementarios para conformar el EU27
6	Finlandia	21	Lituania
7	Francia	22	Malta
8	Grecia	23	Polonia
9	Irlanda	24	República Checa
10	Italia	25	República Eslovaca
11	Luxemburgo	26	Rumania
12	Países Bajos	27	Bulgaria
13	Portugal		
14	Reino Unido		
15	Suecia		

Existe gran asimetría entre las economías de la Unión Europea, Centroamérica: la población de la UE es aproximadamente 506.8 millones de habitantes, mientras que la de Centroamérica incluyendo a Panamá es 46 millones. El PIB de la UE ronda alrededor de 14,710 millones de US\$, mientras que el PIB de Centroamérica de 184 millones de US\$ representando solo el 2% del PIB de la UE. El PIB por persona permite considerar que la productividad media por persona es de alrededor de diez veces más alta en la UE, y la productividad del trabajo 6 veces más alta que la de Centroamérica.

¹ Las estadísticas referentes a la Unión Europea se han obtenido en su mayor parte EUROSTAT

² Croacia concretó su adhesión a la Unión Europea el 1 de julio 2013.

Principales indicadores macroeconómicos y comerciales UE-CA

	UE	Centroamérica
Tamaño (Kms ²)	4,215,100	502,000
Población (000)	506.8	46
PIB Mill. US\$	14,710	184
PIB por persona	29,025	3,430
Exportaciones (miles de millones US\$,)	6,029.6	36.0
Importaciones (miles de millones US\$)	6,135,1	125.0
	UE	Centroamérica*
% Exportaciones/PIB	40.9	20.3
% Importaciones/PIB	41.7	39.4
Exportaciones por habitante (US\$)	12,008.8	698.7
Importaciones por habitante (US\$)	12,221.7	1,354.4
Apertura comercial	82.6	59.8

Fuente: SIECA, para Centroamérica; Trademap para Panamá; Eurostat, para la UE

*Estas cifras no incluyen a Panamá

La diferencia de competitividad entre las dos regiones, lleva a confirmar que los beneficios del comercio UE-CA, tenderían a optimizarse a través de una oferta exportable centroamericana basada en productos con ventajas relativas reveladas y el aprovechamiento de nichos en los diferentes segmentos del mercado europeo. Este modelo, se refleja en los resultados obtenidos en la negociación de la AdA y permite visualizar la línea a seguir en su implementación.

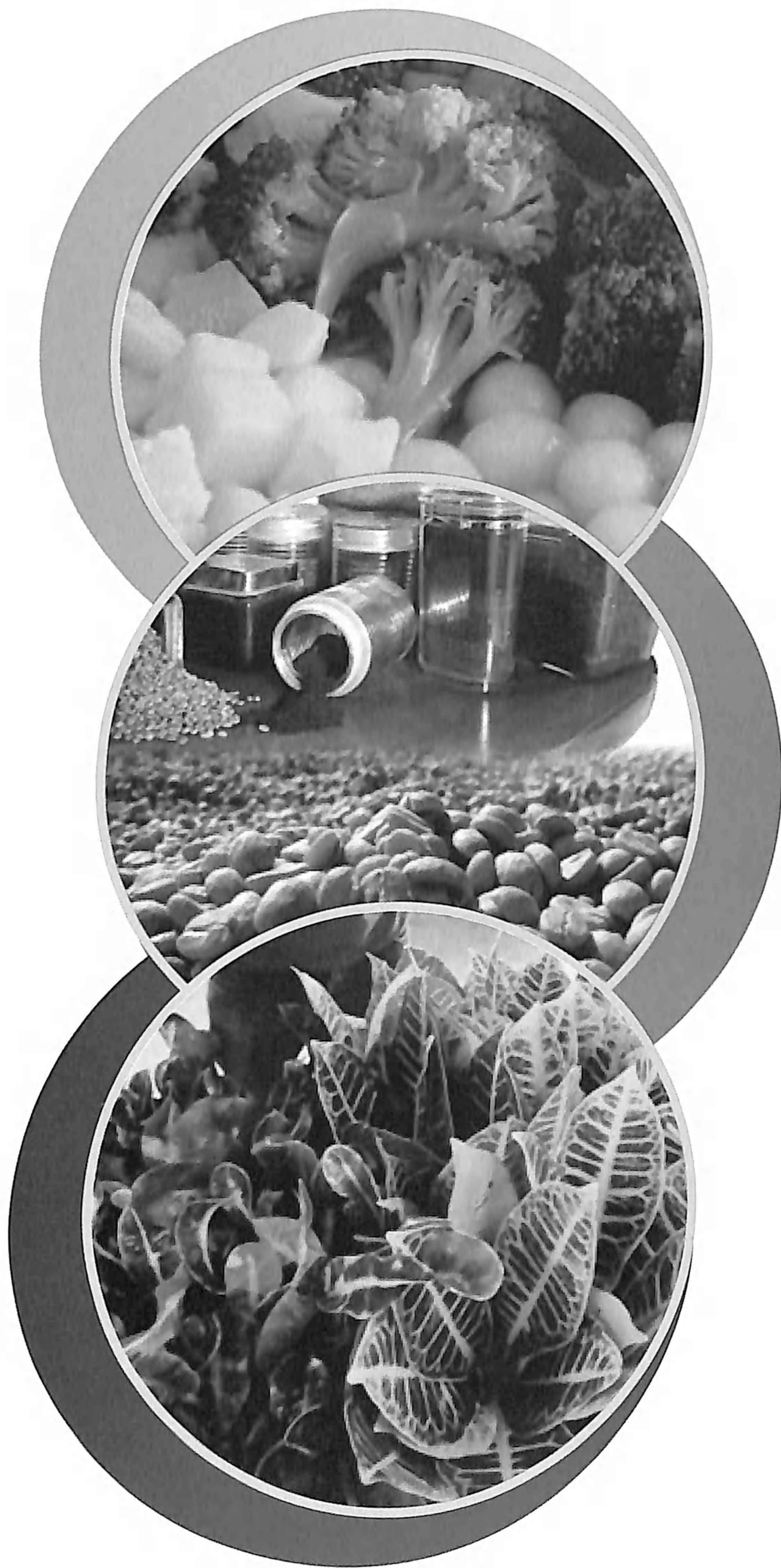
En esta forma, la competencia de Centroamérica no se establece con la UE, sino internacionalmente con los principales abastecedores al mercado europeo de los productos sucedáneos a la oferta de la región. Desde el punto de vista de la economía centroamericana, no es la productividad con otros países la medida adecuada de competitividad, sino la tasa de incremento de la productividad de la propia economía regional.

Dentro del pilar del comercio del Acuerdo de Asociación, la asimetría permite obtener beneficios en otras áreas, principalmente la oportunidad de adquirir experiencia y tecnología a través de la asociación entre empresas centroamericanas y empresas e instituciones europeas; así como la realización conjunta de programas de cooperación y asistencia técnica.

2.2. El componente comercial del Acuerdo de Asociación

El componente comercial del Acuerdo de Asociación AdA, entró en vigencia el 1º de agosto del presente año (2013), para Honduras, Nicaragua y Panamá; para el resto de países centroamericanos: Costa Rica, El Salvador y Guatemala la entrada en vigencia se realizará al completar los registros y documentos requeridos.

El Acuerdo contiene substanciales mejoras en el acceso al mercado de la UE. Las preferencias otorgadas a través del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP plus) fueron consolidadas y mejoradas para ciertos productos claves de la oferta exportable de Centroamérica. En total, se negociaron 6561 líneas arancelarias que representan alrededor de 2,945.1 millones de US\$.



2.2.1. Desgravaciones por principales segmentos de productos

Sector Agrícola

Frutas, excepto banano

Acceso inmediato para las frutas tropicales, excepto banano que está sujeto a un tratamiento especial.

- Desgravación en 3 años para albaricoques y peras.
- Desgravación en 5 años para las frutas siguientes: naranjas y mandarinas
- Excluido el acceso para las frutas de clima templado: manzanas y peras (durante ciertos meses del año), cerezas, nectarinas, duraznos, uvas y ciruelas.

Hortalizas

Acceso inmediato para todas las hortalizas, excepto para tomate que está excluido en ambas vías. Regla de origen estricta

- Cebolla fresca y procesada: excluida por parte de Centroamérica. Acceso inmediato por parte de la UE
- Papa procesada: excluida por parte de Centroamérica. Acceso inmediato por parte de la UE
- Maíz dulce: Excluido por parte de Centroamérica. El arancel de la UE será eliminado en un plazo de 3 años lineales.
- Maíz dulce preparado: Cuota de 1,440 TM con crecimiento de 120 TM anuales.
- Hongos: acceso inmediato
- Hongos preparados: cuota de 275 TM sin crecimiento
- Ajo fresco y refrigerado: cuota de 550 TM sin crecimiento

Otros productos agrícolas

- Flores y Follajes: Acceso inmediato por parte de la UE. Centroamérica desgravará su arancel en 10 años.
- Miel: Excluida por parte de Centroamérica. Acceso inmediato por parte de la UE
- Cardamomo: Acceso inmediato. Regla de origen estricta
- Café: Acceso inmediato. Regla de origen estricta: 100% originario. Protección para la indicación geográfica "Café de Antigua"
- Cacao y preparaciones de cacao: acceso inmediato, excepto las que contengan más de 70% de contenido de azúcar.

Alimentos procesados y bebidas

Eliminación inmediata para el arancel *advalorem* y desgravación en 10 años lineales para el arancel específico para pastas alimenticias y cereales procesados

- Acceso Inmediato para pastelería, panadería y galletería.
- Acceso inmediato para preparaciones de frutas y hortalizas, excepto algunas preparaciones de pera, albaricoque y cereza, para las cuales se elimina el arancel *advalorem*, pero no el específico; los productos que contengan más de 70% de azúcar, que formarán parte del contingente para productos con alto contenido de azúcar.
- Acceso inmediato, excepto jugos que contengan más de 30% de azúcar, que formarán parte del contingente para productos con alto contenido de azúcar
- Desgravación en 3 años lineales a ron embotellado y contingente de 7000 HI para ron a granel, con un crecimiento de 300 HI anuales.
- Acceso inmediato para bebidas alcohólicas, excepto algunos vinos que se desgravarán en un plazo de 7 años y otros que se les aplicara únicamente el arancel específico.

Sector Pesca y Acuicultura

Acceso inmediato

- Flexibilización de la regla de origen para permitir la importación de larvas y alevines para la producción de camarón y tilapia
- En el caso de atún:
 - Aumento del margen de tolerancia al 15%
 - Cuota de 4,000 TM de lomos de atún no originario
 - Posibilidad de acumular de manera inmediata con México y Chile

Textiles

Acceso inmediato

- Cuota con regla de origen flexible (simple transformación) para 7 millones de unidades, con crecimiento del 9% durante 5 años.
- Revisión de la cuota a los 5 años de vigencia del Acuerdo
- Acumulación con países del SGP, México y Chile
- Posibilidad de no aplicar la regla de origen en caso de escaso abasto

Manufacturas

- Acceso inmediato para medicamentos, excepto para 3 fracciones arancelarias que se desgravarán en 5 años lineales
- Acceso inmediato para pinturas, perfumería, jabones, plásticos, caucho, madera, papel y cartón, calzado, pisos cerámicos, vidrio y sus manufacturas, refrigeradores.
- Contingente de 5,000 TM para plásticos de la partida 3920.





2.2.2. Requerimientos no arancelarios

a) *Medidas sanitarias y fitosanitarias.*

En relación a las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias MFS, el Acuerdo regula un ámbito de aplicación general y de entendimiento mutuo de los sistemas de la UE y de Centroamérica. Establece la constitución de un comité de MFS para atender los problemas de acceso que pueda enfrentar el sector exportador centroamericano en el mercado de la UE; asimismo, dispone principios generales para el establecimiento de la regionalización, las tarifas de inspección, la transparencia y la autorización de establecimientos de inspección de productos de origen animal. El AdA también incluye un mecanismo de mediación especial, que facilitará a cualquier país centroamericano, la consulta directa con la UE respecto de problemas particulares relativos a una medida sanitaria o fitosanitaria que pueda afectar el comercio.

Los productos que se exportan al mercado de la Unión Europea continúan sujetos a la normativa general y específica de la UE; en el caso de las MSF, específicamente para la exportación de frutas y vegetales se exige la certificación Global GAP, por medio de la cual la UE comprueba las buenas prácticas agrícolas, y que incluye criterios tales como sitio de manejo, uso de fertilizante, manejo de plagas, respeto a los derechos laborales entre otros³.

b) *Obstáculos técnicos al comercio*

En este sentido el Acuerdo contiene disposiciones para facilitar el comercio de productos entre ambos bloques económicos, visualizando las barreras no arancelarias que eventualmente podrían surgir como resultado de la aplicación de reglamentos técnicos, normas y disposiciones. Asimismo, se establece un Comité encargado de la implementación y administración del Capítulo, incluyendo el monitoreo de los programas de cooperación, y el de constituirse en una instancia técnica que permita resolver los problemas e inconvenientes en el comercio con relación al área de obstáculos técnicos.

El texto del Acuerdo establece algunas disposiciones especiales para superar los obstáculos técnicos, principalmente:

- La posibilidad de promover la participación de organismos de evaluación (laboratorios certificadores) de ambas partes de la región en acuerdos privados.

³ Certificación EUREPGAP: www.europepgap.org

- Mecanismos para solicitar clarificación y orientación sobre como poder cumplir con las medidas y normas técnicas vigentes.
- Compromiso de emitir un documento que contenga los reglamentos técnicos, normas y procedimientos de evaluación aplicables a los diferentes productos, con el fin de tener claridad sobre las regulaciones que deben cumplir para tener acceso al mercado de la Unión Europea.

c) **Comercio y desarrollo sostenible**

El Acuerdo reemplaza las obligaciones que actualmente rigen las relaciones de Centroamérica con la Unión Europea bajo el régimen SGP *Plus*, en materia laboral y ambiental; a partir de que el Acuerdo entró en vigencia, la UE no podrá suspender preferencias arancelarias; sin embargo continúa en vigencia el cumplimiento de la legislación sanitaria y de protección al medio ambiente, con base en lo dispuesto en el Programa de Acción Ambiental de la UE, el cual establece las prioridades y principales objetivos de la política ambiental. Para los exportadores de terceros países como los centroamericanos, son medidas obligatorias, orientadas a reducir el desperdicio y promover el reciclado del material de empaque.

2.2.3. Reglas de Origen

El acuerdo contiene las disposiciones que permiten definir los criterios para determinar el origen de los productos que se beneficiarán del trato arancelario preferencial, incluyendo normas para determinar cuáles productos se consideran enteramente obtenidos y las disposiciones suficientes para conferir origen.

El Acuerdo permite acumular origen a partir del Tratado del Libre Comercio Centroamericano y al Régimen de Origen de las Mercaderías de la normativa de la Unión Aduanera Centroamericana, oportunidad propicia para las PYMES de abastecer a la región para la exportación de bienes finales al mercado Europeo. Se adicionó una disposición que permitirá a Centroamérica continuar acumulando origen a partir de la entrada en vigencia de Acuerdos comerciales con Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. Asimismo, se estableció la posibilidad de acumular origen con México, Chile y el Caribe, a través de la celebración de acuerdos de cooperación administrativa entre las aduanas.



3. BALANZA DE COMERCIAL DE CENTROAMÉRICA CON LA UE

En este apartado, se revisan las relaciones comerciales de Centroamérica con la Unión Europea, a partir de la información estadística proveniente de dos fuentes: la Secretaría de Integración Económica Centroamericana, que proporciona información sobre los 5 países que originalmente constituyeron el Mercado Común Centroamericano: Costa Rica, El Salvador, Honduras, Guatemala y Nicaragua. La información de Panamá ha sido tomada a partir de la información estadística contenida en el *Export Helpdesk*.

Considerando el primer bloque de países, se identifica que las relaciones comerciales entre Centroamérica y la UE durante los últimos diez años (2003-2012) muestran dos comportamientos diferentes: durante el quinquenio 2003-2007, la Balanza Comercial registró un déficit comercial creciente para Centroamérica, comportamiento que se revierte durante el segundo quinquenio, para finalizar el final del período con un saldo comercial favorable para Centroamérica de US\$ 877.3 millones en el 2012. Este comportamiento del comercio es explicado en función de los siguientes sucesos:

La crisis económica mundial redujo sensiblemente el comercio mundial y la actividad económica de las economías centroamericanas, que se manifestó en la reducción significativa del valor de las importaciones centroamericanas provenientes de la Unión Europea, desde una tasa media de crecimiento anual del 11.6% registrada antes de la crisis, al 1.3% durante el período 2008-2012.

El comportamiento del valor de las exportaciones de Centroamérica con destino a la Unión Europea mostró mayor estabilidad, con una tasa media anual de crecimiento del 12.7% antes de la crisis y del 11.4% en el período posterior; lo que equivale al 1.3% de decrecimiento, considerándose por lo tanto relativamente estable.

Este comportamiento se debe en gran medida, a que el efecto de la crisis mundial y especialmente en la Unión Europea sobre el comercio, ha sido relativamente menor en el comercio de bienes de consumo no duraderos y de servicios, que son los que en su mayoría exporta Centroamérica; en relación al comercio de bienes de capital y de consumo duradero, que experimentan un mayor impacto de la crisis. De acuerdo con los informes de los organismos internacionales, esta tendencia continuará mientras dure la crisis financiera y económica en la UE.

Al incluir las estadísticas de comercio de Panamá, en la información sobre la balanza comercial de Centroamérica con la Unión Europea, el comportamiento se revierte significativamente (Cuadro No.), debido a la magnitud del volumen y valor de las importaciones panameñas provenientes de Europa.

Cuadro No. 1

Balanza comercial de Centroamérica con la Unión Europea 2008-2012. Millones US\$. Costa Rica, El Salvador, Honduras, Guatemala y Nicaragua.

	Exportación a la UE	%	Importación de la UE	%	Saldo Comercial
2003	1,579.5		2,351.0		-771.5
2004	1,722.7	9.1	2,542.2	8.1	-819.5
2005	1,971.3	14.4	2,899.2	14.0	-927.9
2006	2,351.7	19.3	3,354.0	15.7	-1,002.3
2007	2,551.8	8.5	3,623.5	8.0	-1,071.7
2008	2,872.3	12.6	3,543.4	-2.2	-671.1
2009	2,740.7	-4.6	2,674.3	-24.5	66.4
2010	3,073.7	12.2	3,034.4	13.5	39.3
2011	4,034.5	31.3	3,470.0	14.4	564.5
2012	4,356.3	8.0	3,479.0	0.3	877.3

Cuadro No. 2

Balanza comercial de Centroamérica con la Unión Europea 2008-2012. Millones US\$. Incluyendo Panamá.

	Exportación a la UE	%	Importación de la UE	%	Saldo Comercial
2003	2,302.8		4,741.0		-2,438.2
2004	2,429.3	5.5	5,261.2	11.0	-2,831.9
2005	3,076.2	26.6	5,373.9	2.1	-2,297.7
2006	3,783.2	23.0	6,352.7	18.2	-2,569.5
2007	3,449.4	-8.8	7,465.5	17.5	-4,016.1
2008	4,059.2	17.7	7,556.1	1.2	-3,496.9
2009	3,507.7	-13.6	6,319.9	-16.4	-2,812.2
2010	3,975.4	13.3	6,561.4	3.8	-2,586.0
2011	4,614.0	16.1	6,581.9	0.3	-1,967.9
2012	4,985.1	8.0	7,452.5	13.2	-2,467.4

Fuente: Export Help Desk

Crecimiento 2003-2007:	12.5		11.6	
Crecimiento 2008-2012:	11.4		-1.3	

Fuente: SIECA. Sistema de Estadísticas del Comercio Centroamericano SEC

PROPIEDAD DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
Biblioteca Central

4. COMPORTAMIENTO Y POTENCIAL DE LAS EXPORTACIONES DE CENTROAMÉRICA A LA UNIÓN EUROPEA

4.1. Evolución de las exportaciones

El valor de las exportaciones de Centroamérica a Europa por principales productos, registra una importante evolución durante el último quinquenio, tanto en el valor como en el número de productos exportados y su estructura.

El Anexo Estadístico A, contiene la información sobre el valor consolidado de las exportaciones de la región (incluyendo Panamá) a los países de la UE para el período 2008-2012, clasificada en 55 capítulos (dos dígitos) y 176 partidas (4 dígitos) según el Sistema Arancelario Centroamericano SAC.

El valor de las exportaciones de Centroamérica a Europa por principales productos, registra una importante evolución durante el último quinquenio, tanto en el valor como en su diversificación, medida por el número de productos exportados y su estructura dentro del valor total de las exportaciones con este destino. En efecto, la canasta de exportación presentada en el Anexo, representaba en el 2008 el 75.8% del valor de las exportaciones totales a la UE, proporción que se incrementó al 95.3% en el 2012; es decir, para el último año de la serie, solamente el 4.5 del valor de las exportaciones no está incluido en el cuadro estadístico⁴.

⁴ La información para los 5 países que conforman el Mercado Común Centroamericano, ha sido procesada utilizando como fuente el Sistema de Estadísticas Centroamericanas SEC de SIECA; y para Panamá las estadísticas del Export *HelpDesk*.

4.2. Posicionamiento de los productos exportados por Centroamérica a la Unión Europea

Utilizando la información presentada en el Anexo Estadístico A, se determina el posicionamiento dentro de las exportaciones totales a la UE, de cada uno de los 55 capítulos del SAC. Para el efecto se elaboró una matriz de competitividad aplicada al valor de las exportaciones, tomando el período 2008-2012. En su elaboración se tomó en consideración la participación relativa de cada capítulo dentro de la estructura total de las exportaciones; así como de su dinámica, medida a través de la tasa de crecimiento media anual. Sobre esta base se definieron las siguientes 4 posibles situaciones⁵:

- **Productos Líder:** Los que tienen alta participación relativa y a su vez alta tasa de crecimiento media anual. Se consideró como alta participación relativa, los capítulos con un 1% o más de la estructura del valor total de las exportaciones de Centroamérica a la UE; y el 5% o más, como indicador de alto crecimiento medio anual.
- **Productos Consolidados:** los que presentan una alta participación relativa dentro de la estructura de las exportaciones totales, pero que han reducido o estancado su tasa de crecimiento media anual. Es decir, productos que tienen importancia dentro de la estructura total de las exportaciones, pero que han perdido dinámica.
- **Productos con alto potencial o prometedor:** los que tienen una baja participación relativa dentro de la estructura del valor de las exportaciones de Centroamérica con destino a la UE, pero que registran alta tasa de crecimiento media anual durante el período bajo estudio. Estos capítulos contienen productos con perspectivas de crecimiento durante los próximos años.
- **Productos estancados:** los contenidos en los capítulos que registran baja tasa de participación relativa dentro de la estructura total del valor de las exportaciones de Centroamérica a la Unión Europea; y a su vez, baja tasa de crecimiento medio anual.



⁵ Se adoptó la metodología de CEPAL (2000) en Competitive Analysis of Nations (CAN) Santiago Chile.



4.2.1. Productos Líder

Productos Líder, se encuentran en 5 capítulos de la clasificación SAC y se identifican por su alta participación y dinamismo en las exportaciones de Centroamérica a Europa. En cada capítulo se identifican principalmente los siguientes productos a nivel de partida arancelaria (para mayor detalle consultar Anexo A):

- Preparaciones de Hortalizas: compotas, jaleas y mermeladas; conservas de cítricos y palmito; jugos de fruta congelados y concentrados.
- Bebidas y líquidos alcohólicos: Alcohol Etílico, Ron y demás aguardientes.
- Café y especias: café, café diferenciado, café orgánico, comercio justo.
- Grasas y aceites vegetales: de palma, de coco en bruto, de cacahuete, de ajonjolí.
- Máquinas y aparatos y materiales eléctricos: circuitos integrados electrónicos, resistencias eléctricas, interruptores y conmutadores, otros.

Cuadro No. 3

Productos Líder según Posicionamiento en Matriz de Competitividad, por capítulo SAC.

SAC	Descripción	Tasa Media de Crecimiento Anual %	Estructura de las Exportaciones%	
			2008	2012
20	Preparaciones de hortalizas	4.99	3.92	3.10
22	Bebidas y líquidos alcohólicos	5.49	4.03	3.25
09	Café y especias	17.09	29.44	35.98
15	Grasas y aceite vegetales	31.41	2.30	4.45
85	Máquinas, aparatos y material eléctricos	83.22	1.35	9.92

Fuente: Anexo A.



Recuadro No. 1

Perspectivas de frutas y vegetales procesados en el mercado de la Unión Europea.

Las características específicas de algunas frutas y vegetales, están siendo utilizadas para su comercialización, como “súper-saludable”, con características tales como un alto nivel de antioxidantes, alto contenido de fibras, la salud del corazón y la salud digestiva; por ejemplo los jugos fortificados con ingredientes que van desde pro bióticos para la salud digestiva al colágeno para la belleza; productos antialérgicos que fortalecen el sistema inmunológico y combaten la obesidad.

La demanda para productos puros, naturales y productos orgánicos está aumentando. Como consecuencia muchas frutas y vegetales procesados recientemente lanzados al mercado, procuran no tener aditivos o conservantes químicos a fin de mantener el sabor natural y las bondades del producto. Los productos orgánicos, las frutas libres de conservantes y los vegetales continuarán siendo populares en el futuro.

El cambio de estilo de vida y el envejecimiento de la población hace que los consumidores estén buscando formas de aumentar o mantener su salud hasta la vejez creando oportunidades, que aumentan la demanda de Europa para frutas y vegetales procesados.

Los productos innovadores con nuevos sabores están ganando participación en el mercado europeo; la innovación en sabores para frutas y vegetales procesados estará enfocada en el uso de otros ingredientes naturales tales como especias y hierbas naturales en el producto.

La comida preparada; lista para comer, cortar y preparar se está haciendo más popular entre los consumidores. Por facilidad de manejo, la demanda por envases ligeros está creciendo a la par de los empaques ecológicos y reciclables. La tendencia del empaquetado coincide con la inclusión de un tenedor y/o servilleta, en la oferta de comidas preparadas.

Fuente: CBI Center for Promotion of Development Countries.



4.2.2. Productos consolidados

Se caracterizan por tener una alta participación en la estructura del valor de las exportaciones de Centroamérica a la Unión Europea, pero que durante el último quinquenio mostraron bajo dinamismo. Los principales productos que se identifican en cada capítulo, son los siguientes:

- Pescado en conserva: Atunes, listados y bonitos.
- Plantas vivas y productos de la floricultura: follajes, hojas, ramas, musgos y líquenes; plantas vivas; flores y capullos.
- Frutas y frutos comestibles: banano, piñas, mangos, melones, sandías y papayas; frambuesas, zarzamoras, moras; frutas preparadas.
- Pescado, crustáceos y moluscos: camarones, langostinos y langostas; pescado congelado.

Cuadro No. 4

Productos Consolidados según Posicionamiento en Matriz de Competitividad, por capítulo SAC.

SAC	Descripción	Tasa Media de Crecimiento Anual %	Estructura de las Exportaciones %	
			2008	2012
16	Pescado en conserva	-9.28	3.33	1.47
06	Plantas vivas y productos de floricultura	-3.88	4.26	2.37
08	Frutas y frutos comestibles	1.28	33.66	23.03
03	Pescado, crustáceos y moluscos	2.70	5.28	3.82

Fuente: Anexo A



Recuadro No. 2

Perspectivas de pescado, crustáceos y moluscos en el mercado de la Unión Europea.

A pesar de la crisis económica se espera que la demanda de europea de camarón congelado se mantenga estable en un futuro cercano. De acuerdo con los pronósticos, se continuará dando mayor importancia a la seguridad alimentaria, la sustentabilidad y la transparencia en la cadena de suministros, como requisitos en el mercado europeo. No obstante, debido a la crisis, los consumidores de la UE tenderán a comprar productos de camarón más baratos.

Está aumentando la demanda de camarón listo para el consumo y fácil de cocinar, o sea productos de camarón con valor agregado tales como la descamación. A largo plazo se espera mayor complejidad en valor añadido solicitado a los países abastecedores al mercado europeo, tales como producción de camarones marinados.

Fuente: CBI Center for Promotion of Development Countries.



4.2.3 Productos prometedores

Se identifican 26 capítulos y alrededor de 75 partidas arancelarias conteniendo productos que ofrecen perspectivas favorables en el mercado europeo para las exportaciones centroamericanas. Se caracterizan por tener alta tasa de crecimiento media anual, aún cuando su participación en la estructura total de las exportaciones es relativamente baja. Las principales partidas en los capítulos identificados, son los siguientes:

- Semillas y frutos oleaginosos: cacahuates sin tostar, ajonjolí, semillas para siembra
- Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos: raíces de yuca y camote, arvejas y frijoles, okras y maíz dulce.
- Demás artículos textiles confeccionados: trapos, cordeles, cuerdas de material textil; ropa de cama; patrones para prendas de vestir.
- Hilados especiales: redes confeccionadas de material textil.
- Preparaciones alimenticias diversas: salsas y otras.
- Muebles de madera y sus partes.
- Minerales metalíferos: minerales de cinc y de plata.
- Miel natural: miel.
- Productos diversos de la industria química: colofonías, insecticidas
- Gomas resinas y extractos vegetales: Jugos y extractos vegetales.
- Azúcares: azúcar de caña.
- Caucho y sus manufacturas: neumáticos, látex de caucho natural, juntas o empaquetaduras.
- Vidrio y sus manufacturas: fibra de vidrio
- Instrumentos y aparatos de óptica: instrumentos y aparatos médicos y pruebas visuales; aparatos de ortopedia.
- Pieles y cueros: cueros y pieles curtidos.
- Manufacturas de espartería o cestería: artículos de cestería.
- Aceites esenciales y perfumería: aceites esenciales desodorantes corporales, sustancias odoríferas.
- Plástico y sus manufacturas: manufacturas, artículos para el transporte y envasado; autoadhesivos.
- Prendas y complementos de vestir: trajes, conjuntos, chaquetas y pantalones; sostenes.
- Perlas finas y piedras preciosas: oro, bisutería.
- Prendas de vestir de punto: T-Shirt y camisetas; calzas, medias y leotardos, ropa deportiva.
- Manufacturas diversas de metal: Tapones y tapas.

Cuadro No. 5

Productos Prometedores según Posicionamiento en Matriz de Competitividad, por capítulo SAC.

SAC	Descripción	Tasa Media de Crecimiento Anual %	Estructura Exportaciones %	
			2008	2012
12	Semillas y frutos oleaginosos	4.00	1.20	0.94
07	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos	5.07	0.98	0.78
63	Demás artículos textiles confeccionados	6.11	0.28	0.23
56	Hilados especiales	6.92	0.01	0.01
21	Preparaciones alimenticias diversas	8.15	0.07	0.06
94	Muebles	9.48	0.03	0.03
26	Minerales metálicos	9.73	0.64	0.61
04	Miel natural	11.08	0.19	0.19
79	Cinc y sus manufacturas	15.27	0.01	0.01
38	Productos diversos de la industria química	15.56	0.02	0.03
13	Gomas, resinas y extractos vegetales	16.38	0.06	0.07
17	Azúcares	19.47	0.38	0.51
40	Caucho y sus manufacturas	19.58	0.43	0.57
70	Vidrio y sus manufacturas	24.46	0.01	0.01
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía y cinematografía	26.13	3.27	5.38

SAC	Descripción	Tasa Media de Crecimiento Anual %	Estructura Exportaciones %	
			2008	2012
41	Pieles y cueros	26.45	0.36	0.61
46	Manufacturas de espartería o cestería	29.43	0.00	0.01
33	Aceites esenciales y perfumería	36.07	0.05	0.12
39	Plástico y sus manufacturas	47.99	0.06	0.07
62	Prendas y complementos de vestir	48.56	0.05	0.17
71	Perlas finas y piedras preciosas	49.29	0.10	0.33
61	Prendas de vestir, de punto	90.35	0.03	0.29
83	Manufacturas diversas de metal común	131.50	0.00	0.06

Fuente: Anexo A.



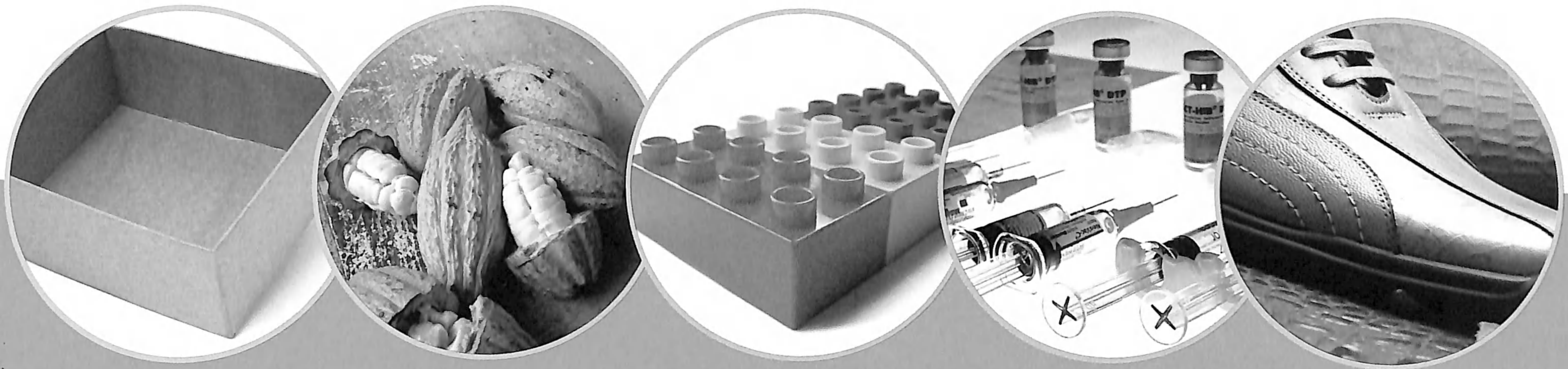
Recuadro No. 3

Perspectivas de las frutas y vegetales frescos en el mercado de la Unión Europea

De acuerdo con los reportes de CBI, las principales tendencias para los próximos años será la de productos naturales y saludables; si el producto tiene un sabor consistentemente bueno, los consumidores pagan un precio *Premium*. Las precondiciones para entrar al mercado europeo son buen sabor y cumplimiento con los límites máximos de residuos (MRL, por sus siglas en inglés). Continúa la demanda para productos tropicales y exóticos, su tendencia está basada en los siguientes factores: Vida Saludable producto puro y natural, identificada a través de la etiqueta de certificación; seguridad alimentaria con certificación por ejemplo GLOBAL.A.P., como un estándar mínimo para la mayoría de supermercados europeos. La Responsabilidad Social Empresarial RSE y la sostenibilidad incluyendo las buenas prácticas agrícolas. Los nichos de productos continuarán emergiendo y serán proporcionados a los consumidores como productos únicos, particularmente en el mercado del segmento alto.

Fuente: CBI Center for Promotion of Development Countries.





4.2.4. Productos estancados

Se identificaron 21 capítulos conteniendo 68 partidas de productos, que registraron baja tasa de crecimiento y relativa baja importancia dentro de la estructura total de las exportaciones de Centroamérica con destino a la UE. Un alto porcentaje de estos productos tienen una demanda potencial en los países europeos, pero no han podido despegar debido a limitaciones internas que enfrentan los exportadores y que se revisan más adelante en el presente estudio.

Cuadro No. 6

Productos Estancados según Posicionamiento en Matriz de Competitividad, por capítulo SAC.

SAC	Descripción	Tasa Media de Crecimiento Anual %	Estructura de las Exportaciones %	
			2008	2012
28	Productos químicos inorgánicos	-34.59	0.04	0.00
27	Combustibles minerales	-20.75	1.20	0.31
35	Materias albuminoideas	-20.09	0.00	0.00
82	Herramientas y útiles	-15.97	0.02	0.01
76	Aluminio y sus manufacturas	-15.45	0.30	0.10
48	Papel y cartón	-13.37	0.02	0.01

SAC	Descripción	Tasa Media de Crecimiento Anual %	Estructura de las Exportaciones %	
			2008	2012
72	Fundición, hierro y acero	-10.24	0.10	0.04
64	Calzado	-9.43	0.09	0.04
95	Juguetes y artículos deportivos	-7.24	0.02	0.01
47	Pasta de madera	-6.55	0.01	0.01
30	Productos farmacéuticos	-5.68	0.05	0.02
84	Máquinas, aparatos y artefactos	-1.52	0.22	0.14
18	Cacao y sus preparaciones	-1.30	0.13	0.08
42	Manufacturas de cuero	-0.88	0.03	
74	Cobre y sus manufacturas	3.28	0.12	0.09
24	Tabaco y productos del tabaco	3.85	0.52	0.39



5. PRINCIPALES OBSTÁCULOS PARA EL APROVECHAMIENTO DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN

Como resultado de las consultas realizadas a las instituciones de FECAEXCA se identificaron los principales obstáculos que tienen los exportadores centroamericanos para exportar a la Unión Europea. El orden de presentación, muestra la prioridad otorgada por la mayoría de consultados a las limitaciones identificadas en sus respectivos países.

Resultado de la consulta sobre principales obstáculos para exportar a la UE

1. Altos costos de logística para exportación; altos costos de transporte.
2. Altos costos para cumplir con los requisitos del mercado de la Unión Europea.
3. Desconocimiento del mercado por parte de los exportadores especialmente las PYMES; falta de medios para encontrar los canales de comercialización idóneos.
4. Estancamiento y deficiencias en el proceso de integración económica centroamericana.
5. Falta de financiamiento para mejorar la infraestructura productiva y los procesos de comercialización y desconocimiento de los mecanismos legales para reclamos.
6. Falta de representación in situ.
7. Consolidación de la Unión Aduanera y aprovechamiento de los programas regionales de comercio exterior.
8. Falta de técnicos capacitados en áreas específicas

5.1. Altos costos de logística para Exportación

El problema de los altos costos de transporte fue identificado en la mayoría de países como el principal obstáculo para exportar a la UE. Tiene un efecto importante porque afecta la competitividad de los productos centroamericanos, en relación a otros países y bloques económicos que abastecen al mercado europeo. En relación al transporte marítimo, en Honduras se reportan bajas frecuencias de salida y un período de tránsito de 18 a 24 días; para Guatemala, un período de 21 días de tránsito y un costo aproximado de US\$ 4,200.00 por contenedor de 40 pies refrigerado; Nicaragua el costo de logística es más alto, debido a que no cuenta con puertos especializados y depende de la infraestructura logística de los demás países. Dentro del transporte, se identifica también como limitante, la falta de conexiones más directas y rápidas para preservar la calidad de los productos, y reducir el tiempo y costo. Por aire hay relativamente pocos vuelos, con poco espacio disponible en las bodegas, lo que afecta la carga de productos perecederos.

Un comentario importante dentro de este tema, es que los altos costos de logística, afecta principalmente a los pequeños y medianos productores que por sus bajos volúmenes de producción y exportación no manejan economías de escala; señalándose la falta a nivel de región de un programa de consolidación de carga de exportación para manejar economías de escala⁶, o el aprovechamiento de los espacios de carga en los flujos turísticos europeos hacia el Caribe.

⁶ Información del mercado de la UE: www.exporthelp.europa.eu

En este tema es importante tomar en cuenta que a nivel Centroamericano está constituida la Comisión Centroamericana de Transporte Marítimo -COCATRAM- funcional a través de Sistema de Integración Centroamericana SICA, y cuyo objetivo estratégico es el de *convertir a Centroamérica en una región competitiva e integrada en el comercio marítimo mundial*.

5.2. Altos costos para cumplir con las exigencias del mercado de la Unión Europea. Las certificaciones Privadas

Esta es una dificultad común en los países centroamericanos para aprovechar el Acuerdo de Asociación, ya que el mercado de la UE tiene estándares muy altos que requiere que los exportadores estén certificados bajo diferentes sellos, conforme lo establece la normativa general y específica de la UE. En los países centroamericanos, existen programas públicos y/o privados con el objetivo de promover la certificación en normativa de calidad; sin embargo, la oferta de servicios es aún baja y los costos de certificaciones privadas altos, lo que impide que empresas potenciales, especialmente pequeñas y medianas implementen las buenas prácticas agrícolas y de manufactura necesarias para obtener la certificación.

La Unión Europea a través de la SIECA, está financiando el *Programa Regional de Apoyo a la Calidad y a la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias en Centroamérica* PRACAMS por un monto de 23.5 millones de Euros y cuyo objetivo específico es la creación de un sistema regional armonizado y reconocido internacionalmente a través de las redes regionales; tiene un monto de €23.5 millones y está programado para finalizar en noviembre del 2016. La percepción de los exportadores e instituciones consultadas, es que la estrategia actual de implementación de este programa por parte del organismo de integración económica, está centrada en el sector público, sin tomar en cuenta las condiciones y requerimientos de las empresas exportadoras. Para alcanzar sus objetivos y abrir las posibilidades reales de aprovechar el AdA, se considera indispensable mayor participación del sector privado exportador de Centroamérica, en la formulación de los planes e implementación de acciones.

5.3. Desconocimiento del mercado por parte de los exportadores y dificultad de encontrar canales de comercialización idóneos

Este importante obstáculo, se presenta principalmente entre las empresas pequeñas y medianas que ya están en la etapa del proceso y que requieren

información, principalmente sobre los canales de comercialización y contactos con importadores europeos.

Actualmente no existe a nivel regional Centroamericano un sistema de información del mercado de la UE, con disponibilidad de una base de datos integrada y actualizada permanentemente en los temas requeridos por las empresas. Sin embargo, la Comisión Europea ofrece un servicio en línea para facilitar a los países en desarrollo el acceso a los mercados de la UE. El sistema denominado *Export Helpdesk* es gratuito y con relativa facilidad de manejo, aún cuando determinadas PYMES podrían requerir asistencia para su utilización. El sistema en línea contiene la siguiente información sobre el mercado de la UE⁷:

- Requisitos de importación y de los gravámenes que se aplican a los productos.
- Regímenes de importación preferencial de la UE para los países en desarrollo.
- Datos comerciales sobre la UE y cada uno de sus Estados Miembros.
- Espacio comercial para establecer contacto con importadores de la UE.
- Enlaces con autoridades y organizaciones internacionales relacionadas con operaciones comerciales y en promoción comercial.

5.4 Estancamiento y deficiencias en el proceso de integración económica centroamericana.

Las oportunidades de aprovechamiento del Acuerdo de Asociación, están directamente relacionadas con el fortalecimiento de la integración económica centroamericana, debido a la implementación de servicios regionales que permita a las mercaderías de la UE gozar de libre circulación luego de entrar a Centroamérica; para el efecto, la región adquirió compromisos en tres áreas claves: procedimientos aduaneros, obstáculos técnicos al comercio, y medidas sanitarias y fitosanitarias.

Estos compromisos únicamente lograrán cumplirse si se supera el estancamiento del proceso de integración económica, que se manifiesta actualmente en los obstáculos técnicos al libre comercio intracentroamericano: exceso de procesos y aduanas ineficientes que paralizan el comercio entre países e incrementan los costos de la logística interna. Es urgente la implementación de políticas

⁷ Información AFPX, Honduras; AGEXPORT, Guatemala; APEN, Nicaragua...

públicas sobre aduanas y procesos que coordinados a nivel Centroamericano permitan en el corto plazo superar estos obstáculos. Para la implementación y coordinación a nivel centroamericano de estas políticas, se requiere la atención directa del Consejo de Ministros de Integración Económica COMIECO, así como una innovación en la dinámica y eficiencia del órgano técnico regional de la integración económica centroamericana SIECA.

5.5. Falta de financiamiento para mejorar la infraestructura productiva y los procesos de comercialización y desconocimiento de los mecanismos legales para reclamo

Esta limitante mencionada por tres de las instituciones consultadas, se presenta con mayor frecuencia entre las empresas pequeñas y medianas que se inician en la exportación a la UE. La imposibilidad de cumplir las condiciones que exigen los bancos del sistema y las altas tasas de interés nominal, impide a la mayoría de estas empresas el acceso al crédito comercial en el sistema bancario. Esto afecta principalmente la inversión para mejorar la infraestructura productiva y en la disponibilidad de pago para los trámites y certificaciones que se necesitan para exportar a la UE.

Dentro de este tema, el segundo obstáculo que se identifica es el sistema de pago asociado a las exportaciones de pequeñas empresas: se argumenta desconocimiento de los mecanismos legales para reclamos, y la ausencia de fianza o seguro que garantice el pago de los compradores mayoristas que distribuyen sus productos. Normalmente se realizan convenios de compra venta basados en cruces de correos, pero al ocurrir el conflicto, no tienen bases para poderlos dirimir legalmente o por arbitrio convenido⁸.

5.6. Falta de representación in situ.

Debido a la falta de representación o con escaso personal y recursos, en Honduras se identifica que algunas empresas optan por mantener representantes en algunos países de destino en la UE; de acuerdo con la información, el sistema ha sido efectivo para el manejo de grandes volúmenes de exportación. Se indica además que la Federación de Agroexportadores de Honduras FPX, está estableciendo una alianza Público Privada con la Cancillería con el fin de

establecer una Oficina de enlace Comercial de Honduras en Europa con la visión de que pueda prestar servicios a nivel regional, como precursora de una oficina de Enlace Comercial de Centroamérica en Europa.

Algunos países cuentan con oficinas comerciales de carácter gubernamental que cumplen con la función de apoyar a las empresas en sus esfuerzos de exportaciones. Estas oficinas suelen contar con recursos muy limitados.

5.7. Consolidación de la Unión Aduanera y aprovechamiento de los programas regionales de comercio exterior.

La Normativa de la Unión Aduanera constituye la visión de la integración para los próximos años, dado que regula el libre comercio total centroamericano y establece las condiciones para el funcionamiento de un mercado único con fronteras comerciales comunes con terceros países. Esta característica tiene una importante connotación para efectos del aprovechamiento del AdA ya que contiene los instrumentos para el diseño y establecimiento de estrategias basadas en cadenas productivas horizontales y verticales, así como de economías de escala, que permitan incrementar la productividad y competitividad internacional de la Región. Asimismo, los estados parte desarrollarán un régimen común de medidas sanitarias y fitosanitarias y un régimen común sobre obstáculos técnicos al comercio. (Artículo 18, Convenio Marco).

5.8. Falta de técnicos especializados en áreas específicas.

Existe un alto potencial para que las PYMES centroamericanas puedan beneficiarse del futuro Tratado de Asociación, para el efecto es necesario que se vincule la cooperación europea con las necesidades de formación y capacitación de los sectores productivos y de servicios, incluyendo los requisitos ambientales, laborales, de higiene y de calidad que deben cumplirse para acceder al mercado de la UE; así como facilitar el cumplimiento de los mismos, a través de programas de formación/capacitación y ayuda económica a las empresas que decidan realizar implementación de los procesos y normas de calidad. Dentro de la cooperación también debería gestionarse la realización de convenios para formar técnicos en Centroamérica de acuerdo con las necesidades de las empresas europeas que sean potenciales inversionistas en la región.

⁸ Información AFPX, Honduras; AGEXPORT, Guatemala; APEN, Nicaragua.

6. PROPUESTA DE ESTRATEGIA APROVECHAMIENTO DEL ACUERDO COMERCIAL

6.1. Criterios básicos incluidos en la Propuesta

La estrategia para convertir el Acuerdo de Asociación, en un instrumento efectivo para hacer negocios, puede sustentarse en los siguientes elementos:

El flujo de exportaciones de Centroamérica a la UE, ha continuado el crecimiento observado en el período pre crisis, lo que ha permitido revertir el comportamiento de la balanza comercial con dicho bloque económico, desde un saldo negativo antes de la crisis, a un saldo positivo para Centroamérica en el período 2009-2012.

Este comportamiento, se explica debido a que el efecto de la crisis económica mundial en el comercio de la Unión Europea, ha tenido mayor impacto en las importaciones de bienes de capital, en relación con las importaciones de bienes de consumo no duraderos y de servicios, que constituyen la categoría de productos que mayoritariamente exporta Centroamérica a la UE. Atendiendo a lo anterior, se considera que es poco probable que la crisis económica en la Unión Europea tenga efectos negativos significativos en las exportaciones de la mayoría de productos que exporta Centroamérica con ese destino.

El dinamismo registrado en las exportaciones de la región, se debe en gran medida a que el modelo exportador de Centroamérica se ha ido transformando hacia la construcción de una ventaja competitiva basada en cierta medida, en los factores que han determinado la ventaja comparativa de la región. Esto se refleja en el crecimiento y diversificación en las exportaciones a Europa,

de sectores con mayor tecnología y valor agregado tales como el de frutas y vegetales procesados, preparaciones alimenticias diversas, manufacturas livianas intensivas en mano de obra calificada, así como en la exportación de servicios especializados.

La información proveniente de organismos internacionales y estudios regionales⁹, confirman que la demanda europea para la mayoría de productos que actualmente exporta Centroamérica a la UE se mantendrá estable en el corto y mediano plazo; por lo que el grado de aprovechamiento comercial del Acuerdo de Asociación, descansan en gran medida en la capacidad que tengan los países de la región centroamericana para remover los obstáculos nacionales y regionales que limitan las exportaciones, y con el cumplimiento de las normas y regulaciones que se establecen en el Acuerdo de Asociación.

Atendiendo a lo anterior se propone que la estrategia de aprovechamiento de las oportunidades del Acuerdo de Asociación para Centro América, a corto y mediano plazo, se base en la reducción de los obstáculos a la exportación, que al nivel regional se han identificado en el presente estudio y los que posteriormente se identifiquen. Para el efecto, se presenta a consideración la siguiente propuesta en forma diagramática:

⁹ Center for Promotion of Imports From Developed Countries, CBI



6.2. Elementos de la estrategia

6.2.1. Visión, objetivos y propósitos de la estrategia comercial

Visión

Centroamérica como una región económica competitiva e integrada, realiza esfuerzos conjuntos y coordinados para ampliar el acceso al mercado de la Unión Europea.

Objetivos

Aprovechar en mejor forma el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, a fin de incrementar el comercio y la inversión, con miras a la generación de empleos y el desarrollo económico regional.

Objetivos específicos

Reducir el efecto de los obstáculos a la exportación de bienes y servicios de Centroamérica a la Unión Europea, en el marco del Acuerdo de Asociación.

- Vincular el comercio y la inversión europea con la transferencia de tecnología y los programas de capacitación y asistencia técnica a las empresas centroamericanas.
- Incrementar el nivel de competitividad y capacidad de internacionalización de las empresas centroamericanas a fin de que puedan aprovechar el Acuerdo de Asociación como un instrumento efectivo para hacer negocios en el mercado de la Unión Europea.
- Fortalecer las condiciones para transformar las exportaciones centroamericanas a Europa, en función de productos con mayor valor agregado, dinámicos y de alta tecnología; de acuerdo con la demanda europea.
- Establecer una política de Inversión activa y focalizada con la UE.

6.2.2. Ejes Temáticos Prioritarios



EJE TEMÁTICO 1

Logística para la exportación a la Unión europea

Objetivo estratégico:

Mejorar la infraestructura logística y reducir los costos de transporte de los productos exportados a Europa.

Acciones

- a) Impulso de la estrategia *Pull* a nivel regional para productos a granel.
- b) Preparación del estudio de factibilidad del Proyecto de Cabotaje Regional.
- c) Negociación conjunta con empresas navieras y de transporte aéreo a Europa.
- d) Atracción de nuevas líneas de carga aérea.
- e) Apoyo a la consolidación de la Unión Aduanera, como mecanismo para alcanzar un flujo voluminoso y eficiente de carga y mercadería intrarregional.
- f) Aprovechamiento de los espacios aéreos derivados del turismo UE y el Caribe.



EJE TEMÁTICO 2

Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Objetivo estratégico:

Cumplimiento de todos los estándares sanitarios y fitosanitarios para poder ingresar y competir en la UE.

Acciones

a) Los países Centroamericanos cuentan con Entes Oficiales nacionales encargados del cumplimiento de la normativa internacional en materia fitosanitaria y zoonosanitaria; sin embargo, se identifican dos aspectos que requieren ser mejorados: el primero, es que las instituciones tienen que ser fortalecidas con presupuestos que les permitan convertirse en instituciones con capacidad internacional en materia técnica, y; el segundo, ser capaces de trabajar en forma coordinada con los países centroamericanos para

cumplir con el acuerdo de asociación de homologar sus disposiciones y procesos.

- b) Propiciar una asociación directa con el Programa Regional de Apoyo a la Calidad y a la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias en Centro América PRACAM, bajo responsabilidad de SIECA; a fin de tener una mayor participación del sector privado empresarial en el Programa.
- c) Intercambio de experiencias, expertos y capacitaciones, en temas de interés común.
- d) Participación conjunta en el cumplimiento del compromiso en el AdA: reglamentos técnicos, normas y procedimientos de evaluación aplicables a los diferentes productos.



EJE TEMÁTICO 3

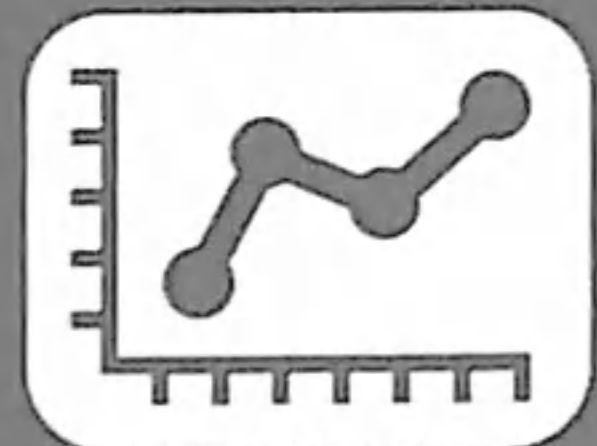
Obtención de las certificaciones

Objetivo estratégico:

Facilitar a los exportadores centroamericanos la obtención de las certificaciones necesarias para ingresar a la UE.

Acciones

- a) Gestión financiera ante el BCIE para la creación de línea de crédito a nivel centroamericano, para el financiamiento empresarial a la pequeña y mediana empresa, en la tramitación y obtención de las certificaciones requeridas para el acceso al mercado Europeo; así como para el financiamiento de la estructura productiva destinada a las BPA y BPM.
- b) Fomento a la asociación horizontal de empresas privadas certificadoras de Centroamérica, con el fin fortalecer la oferta e incrementar la productividad.
- c) Fortalecimiento de las autoridades competentes de la región encargadas de la sanidad e inocuidad de los alimentos.
- d) Asignar fondos dentro de los programas de cooperación para capacitación y asistencia técnica directa a las empresas para lograr las certificaciones.



EJE TEMÁTICO 4

Inteligencia de mercados

Objetivo estratégico:

Conocimiento comercial más profundo del mercado de la Unión Europea a través de la disponibilidad permanente de información.

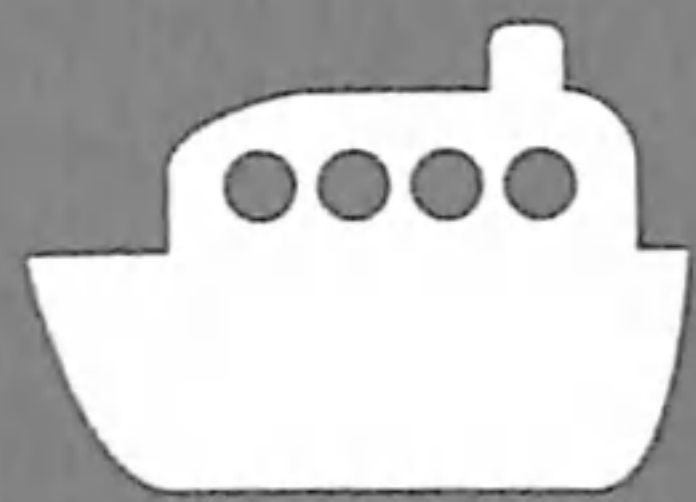
Acciones

- a) Promover la asociación y alianzas al nivel Centroamericano, para la elaboración conjunta de estudios del mercado de la Unión Europea en sectores y productos de interés común.
- b) Diseñar e implementar una plataforma de información comercial para PYMES, con información actualizada del mercado de la Unión Europea. La información se difunde a través de los portales de las instituciones

nacionales y el portal de FECAEXCA. Se sugiere la cooperación y asistencia técnica a la Comisión Centroamericana de Estadísticas del SICA, que actualmente está administrando un proyecto para la implementación del Sistema Centroamericano de Estadísticas, con fondos de la a UE.

Información básica:

- Informe principales importadores de productos y servicios en la UE
- Series estadísticas de flujos comerciales por partida arancelaria específica.
- Reportes periódicos de precios de productos y servicios en mercados específicos.
- Perfiles y estudios de mercado.



EJE TEMÁTICO 5

Presencia comercial y apoyo logístico.

Objetivo estratégico:

Se fortalece la presencia comercial de Centroamérica como un solo bloque comercial en Europa.

Acciones

- a) Potenciar las plataformas comerciales de los países de la región.
- b) Participación conjunta de la región en misiones y ferias comerciales.
- c) Se buscan mecanismos para que la Oficina de Enlace comercial que impulsa FPX para Honduras, esté en capacidad para prestar servicios a las PYMES de la región Centroamericana en coordinación con FECAEXCA. Esta oficina de enlace, sería precursora de una gran oficina de enlace comercial de Centroamérica en Europa; y de acuerdo a su experiencia, se estarían implementando oficinas adicionales en diferentes países de la UE.



EJE TEMÁTICO 6

Coordinación regional

Objetivo estratégico:

Consolidación de la Unión Aduanera Centroamericana y aprovechamiento de los programas regionales de cooperación.

Acciones

- a) Impulsar el establecimiento a corto plazo de la Unión Aduanera, de acuerdo con el Convenio Marco suscrito por los 5 presidentes de la Región que conforman el MCCA. Seguimiento a las etapas del Convenio Marco: a) Promoción de libre circulación de bienes y facilitación del comercio; b) Modernización y Convergencia Normativa; Desarrollo institucional.
- b) Mejor aprovechamiento y participación del sector privado exportador en los programas de cooperación regional, especialmente:

- Programa Regional de Apoyo a la Integración Económica Centroamericana y a la Implementación del Acuerdo de Asociación. Entidad Responsable: SIECA; Fuente de financiamiento: Unión Europea.
- Programa Regional de Apoyo a la Calidad y a la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias en Centro América PRACAM.
- Fortalecer la participación del sector privado en foros de incidencia política en Centroamérica, como el CCIE, entre otros.
- La clave para que la cooperación tenga impacto real en el crecimiento del comercio es diseñar e implementarla, en estrecha coordinación con el sector empresarial de la región, a través de las organizaciones que los representan y que tienen experiencia en ayudar a los procesos de internacionalización de las empresas.



EJE TEMÁTICO 7

Cooperación en Asistencia Técnica

Objetivo estratégico:

Capacitar el recurso humano en áreas específicas.

Acciones

- Lograr el acompañamiento técnico que asegure incursión y sostenibilidad de bienes y servicios en el mercado europeo. Áreas identificadas: expertos en empaque, embalaje y mercadeo en productos específicos.
- Vincular la cooperación europea con las necesidades de formación y capacitación de los sectores productivos y de servicios, incluyendo los requisitos ambientales, laborales, de higiene y de calidad que deben cumplirse para acceder al mercado de la UE.
- Gestionar la realización de convenios para formar técnicos en Centroamérica de acuerdo con las necesidades de las empresas europeas que sean potenciales inversionistas en la región.
- Asistencia técnica in situ para promover la gestión empresarial, productividad y el acceso a mercados de PYMES.
- Apoyo a la implementación de sistema de calidad necesarios para acceder al mercado europeo, incluyendo certificaciones de distintas normas requeridas en el mercado.

CONCLUSIONES

De las estadísticas del comercio mundial se deduce que a pesar de la crisis económica experimentada durante los últimos años, la Unión Europea continúa siendo el principal bloque económico en términos de su intercambio comercial. La introducción al mercado meta.

El comportamiento del comercio entre Centroamérica a la Unión Europea, antes y después de iniciada la crisis, indica que las exportaciones centroamericanas se han mantenido estables, con un crecimiento medio anual del 11.4%. Las previsiones indican que esta tendencia continuará a corto y mediano plazo.

El análisis sobre el comportamiento y potencial de las exportaciones de Centroamérica, con base en las estadísticas de los 5 últimos años, indica una importante evolución tanto en el valor como en el número y composición de los productos exportados. Del análisis se identificaron 176 partidas arancelarias de los principales productos exportados al bloque económico, considerando los productos líderes y ya consolidados en el mercado Europeo y 76 partidas arancelarias conteniendo productos que ofrecen perspectivas favorables en el dicho mercado.

Debido a los principales cambios experimentados en la tendencia del consumidor europeo, algunos derivados de la crisis económica, se recomienda orientarse hacia la seguridad alimentaria, los productos naturales, productos saludables y orgánicos. La demanda por envases ligeros con empaques ecológicos y reciclables está creciendo en el mercado.

Los altos costos de logística para exportación constituyen el principal obstáculo para exportar a Europa; seguido por las dificultades y altos costos que implica para las empresas, el cumplimiento de los requerimientos y normas de calidad exigidos en el mercado; el tercer elemento identificado es el desconocimiento del mercado por parte de los empresarios, principalmente de las PYMES y la falta de canales de comercialización idóneos.

Estancamiento y deficiencias en el proceso de integración económica centroamericana, constituye un elemento común en la apreciación de la mayoría de empresarios y de las organizaciones de exportadores centroamericanos. La superación de este obstáculo se considera prioritario atendiendo a la facilitación del comercio actual intracentroamericano y a los compromisos de Centroamérica definidos en el AdA y que se refieren a la homogeneización y facilitación de los procedimientos aduaneros, obstáculos técnicos al comercio y medidas sanitarias y fitosanitarias. Se considera urgente que el Consejo de Ministros de Integración Económica COMIECO y el órgano centroamericano de integración económica SIECA, propongan las políticas públicas aduaneras y de procesos y aceleren la implementación del Tratado Marco para el Establecimiento de la Unión Aduanera Centroamericana.

Es conveniente la apertura a la participación de los empresarios exportadores centroamericanos, en el diseño, asignación de recursos e implementación de la cooperación internacional en el componente del Comercio. Diseñar los programas de cooperación en estrecha relación con las instituciones que representan a los exportadores centroamericanos, tendrá un efecto real en el aprovechamiento del Acuerdo de Asociación.

Se presenta una propuesta de estrategia para el aprovechamiento de la AdA, que se basa principalmente en la reducción de los obstáculos identificados y en la mayor participación del sector privado en la propuesta y elaboraciones de políticas públicas relacionadas y en el diseño y orientación de la cooperación internacional.

REFERENCIAS

Acuerdo de Asociación Centro América Unión Europea. www.sieca.int

APEN. Asociación de Productores y Exportadores de Nicaragua. www.apen.org.ni

APEX. Asociación Panameña de Exportadores. www.apexpanama.com

AGEXPORT. Asociación Guatemalteca de Exportadores. www.export.com.gt

CADEXCO. Cámara de Exportadores de Costa Rica. www.cadexco.net

COEXPORT. Corporación de Exportadores de El Salvador. www.coexport.com.sv

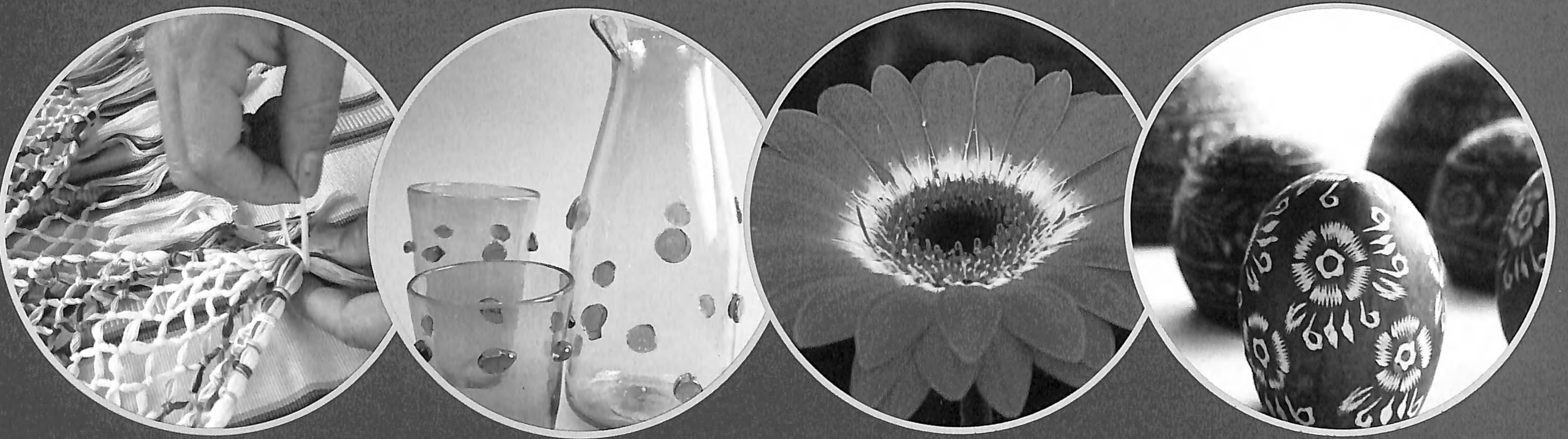
CBI Center for Promotion of Imports of Developed Countries. www.cbi.eu/System Files,

FPX Federación de Agroexportadores de Honduras. www.fpxhn.net

Export help. Información del mercado de la UE: www.exporthelp.europa.eu

SIECA. Sistema de Estadísticas Centroamericanas SEC. www.sieca.int

ANEXOS



ANEXO A

Valor de las principales exportaciones de Centroamérica y Panamá a Europa

Valor de las principales exportaciones de Panamá a Europa

VALOR DE LAS PRINCIPALES EXPORTACIONES DE CENTROAMÉRICA INCLUYENDO PANAMÁ A EUROPA. Miles de US\$.

Partida (4 Dígitos)		2008	2009	2010	2011	2012
Pescado, crustáceos y moluscos						
0303	Pescado congelado	40770.5	25756.7	36027.3	36781.3	39080.4
0304	Filete de pescado	2553.6	2007.0	3179.4	1891.9	1601.1
0306	Camarones, langostinos y langostas	116506.6	110758.9	104043.7	136064.5	137149.5
0307	Moluscos marinos	286.0	107.5	340.1	251.8	265.9
		160116.7	138630.1	143590.6	174989.6	178096.9
Miel natural						
0409	Miel natural	5857.4	8136.3	10450.3	9800.2	8919.2
		5857.4	8136.3	10450.3	9800.2	8919.2
Plantas vivas y productos de floricultura						
0602	Plantas vivas	45116.7	38739.1	44905.7	44892.7	49445.6
0603	Flores y capullos	1912.8	1537.1	1393.2	1468.4	1653.0
0604	Follajes, hojas, ramas, y, musgos y líquenes	82341.8	74918.9	71228.3	69169.7	59336.2
		129371.2	115195.2	117527.1	115530.8	110434.8
Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos						
0704	Coliflores y brócoli	325.7	398.6	96.2	302.1	184.0
0708	Arvejas y frijoles (frescos)	4362.2	7966.5	4771.1	7476.0	8216.6
0709	Okras y maíz dulce	5244.5	5429.1	6736.1	7716.3	7472.6
0710	Arvejas y frijoles (cocidos)	1606.7	362.8	354.2	769.0	687.1
0714	Raíces de yuca y camote	18182.0	17438.9	20272.8	21021.5	19657.9
		29721.1	31595.9	32230.4	37284.8	36218.1
Frutas y frutos comestibles						
0801	Cocos y nueces secos o frescos	1100.1	1510.6	1222.8	1574.9	1207.2
0802	Demás frutos con cáscara	627.9	544.4	459.6	557.6	3053.5
0803	Banano	552598.4	473565.3	452977.0	480077.4	540442.2
0804	Piñas, mangos	371986.6	364332.5	388012.0	407165.1	420831.0
0805	Cítricos	3382.4	1155.3	488.2	144.9	317.9
0807	Melones, sandías y papayas frescos	84254.5	72155.4	83175.3	94923.7	97070.1
0810	Frambuesas, zarzamoras, moras	170.7	604.1	615.4	595.1	1565.3
0811	Frutas preparadas	7037.8	8278.5	13261.7	11746.3	10356.9
0814	Cortezas de cítricos preparadas	621.7	974.7	1167.5	2256.0	298.0
		1021780.1	923120.8	941379.5	999040.9	1075142.2

Partida (4 Dígitos)		2008	2009	2010	2011	2012
Café y especias						
0901	Café oro y café tostado	883325.0	760409.4	1037082.3	1673539.1	1664728.9
0904	Pimienta triturada o pulverizada	1319.7	1283.9	1954.2	2539.4	1911.1
0908	Cardamomo	8938.6	13109.6	19276.1	25046.4	13098.9
0910	Jengibre y cúrcuma	56.1	250.2	215.5	45.0	71.7
		893639.3	775053.1	1058528.1	1701169.9	1679810.6
Semillas y frutos oleaginosos						
1202	Cacahuates sin tostar ni preparar	24879.8	12864.3	13190.2	24130.8	32226.3
1207	Ajonjolí,	8511.9	4311.8	4185.6	4789.7	2970.7
1209	Semillas, frutos y esporas para siembra	2393.5	4992.1	8593.7	4446.3	7359.4
1211	Semillas y partes de plantas sin triturar ni pulverizar	651.5	1203.2	1048.9	1291.9	1158.8
		36436.7	23371.4	27018.3	34658.7	43715.2

VALOR DE LAS PRINCIPALES EXPORTACIONES DE CENTROAMÉRICA INCLUYENDO PANAMÁ A EUROPA. Miles de US\$. Continuación

Partida (4 Dígitos)		2008	2009	2010	2011	2012
Gomas, resinas y extractos vegetales						
1301	Gomas y resinas naturales	1479.8	1280.4	1027.3	1276.3	1709.0
1302	Jugos y extractos vegetales	379.9	317.7	497.5	695.5	1702.1
		1859.7	1598.0	1524.8	1971.8	3411.1
Grasas y aceite vegetales						
1508	Aceite de cacahuete en bruto	0.0	0.0	4645.7	4301.8	27106.0
1511	Aceite de palma y sus fracciones	68580.4	45691.4	19121.7	75733.0	167119.5
1513	Aceite de coco en bruto	1.0	1086.3	4013.6	2174.3	12364.2
1515	Aceite de ajonjolí en bruto	383.4	493.8	885.3	1003.3	686.2
1518	Aceite de soya epoxidado	720.4	359.9	697.7	691.1	538.7
		69685.1	47631.5	29363.9	83903.5	207814.5
Pescado en conserva						
1604	Atunes, listados y bonitos	101193.3	62950.8	53697.6	53904.6	68550.5
		101193.3	62950.8	53697.6	53904.6	68550.5
Azúcares						
1701	Azúcar de caña	4985.3	3189.6	1229.3	38452.9	22514.3
1702	Jarabes de azúcar con contenido de fructosa	649.6	901.6	1008.1	1121.9	324.4
1703	Melaza de caña	6002.7	8956.5	36177.7	22442.5	867.4
		11637.6	13047.7	38415.1	62017.4	23706.1
Cacao y sus preparaciones						
1801	Cacao en grano	3779.4	3566.8	4909.8	3671.7	3647.1
1803	Pasta de cacao	63.1	209.6	174.7	81.1	0.0
		3842.5	3776.4	5084.5	3752.7	3647.1
Preparaciones de hortalizas						
2001	Pepinos y pepinillos	49.0	773.8	1373.2	2523.0	2721.0
2005	Demás hortalizas preparadas o conservadas	142.7	134.7	124.0	126.2	23.5
2007	Compotas, jaleas y mermeladas	31163.2	29437.2	26197.9	23684.4	24655.0
2008	Conservas de cítricos y palmito	18971.1	11297.0	20046.6	23814.3	17725.3
2009	Jugos de fruta, jugos congelados y jugos concentrados	68746.9	96108.2	99721.1	94122.7	99548.6
		119072.9	137751.0	147462.7	144270.6	144673.3

Partida (4 Dígitos)		2008	2009	2010	2011	2012
Preparaciones alimenticias diversas						
2103	Salsas	52.1	15.7	221.6	672.2	742.9
2106	Otras	1971.1	1700.2	1550.4	2053.5	2024.8
		2023.2	1715.8	1772.0	2725.7	2767.8
Bebidas y líquidos alcohólicos						
2207	Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado mayor o igual a 80%	91678.1	107774.5	59580.0	77835.0	116896.1
2208	Ron y demás aguardientes	30701.9	27768.7	13478.2	17951.4	34637.0
		122380.1	135543.2	73058.2	95786.3	151533.1
Tabaco y sucedáneos del tabaco						
2401	Tabaco	11906.8	21882.3	16480.6	19349.1	13342.5
2402	Cigarros	3825.8	2935.1	3731.2	3546.3	4959.6
		15732.6	24817.4	20211.7	22895.4	18302.1

VALOR DE LAS PRINCIPALES EXPORTACIONES DE CENTROAMÉRICA INCLUYENDO PANAMÁ A EUROPA. Miles de US\$. Continuación

Partida (4 Dígitos)		2008	2009	2010	2011	2012
Minerales metalíferos						
2608	Minerales de cinc	18015.1	10755.5	9330.2	7423.0	21150.9
2616	Minerales de plata	1445.9	412.8	360.7	420.0	7010.0
2620	Escorias, cenizas y residuos (excepto los de la siderurgia)	86.6	116.4	96.0	254.7	175.4
		19547.5	11284.6	9786.9	8097.7	28336.3
Combustibles minerales						
2710	Aceites de petróleo	36288.1	12008.2	25960.9	10528.9	14313.4
		36288.1	12008.2	25960.9	10528.9	14313.4
Productos químicos inorgánicos						
2825	Óxidos de antimonio	1147.0	110.0	0.0	120.0	210.0
		1147.0	110.0	0.0	120.0	210.0
Productos químicos orgánicos						
2939	Alcaloides de la quina	240.8	275.4	111.0	240.1	165.3
		240.8	275.4	111.0	240.1	165.3
Productos farmacéuticos						
3004	Medicamentos para uso humano y veterinario	1421.6	406.7	832.2	1085.0	1124.9
		1421.6	406.7	832.2	1085.0	1124.9
Extractos curtientes o tintóreos						
3201	Extracto de mimosa y otros	394.0	408.1	410.7	221.4	4.3
		394.0	408.1	410.7	221.4	4.3
Aceites esenciales y perfumería						
3301	Aceites esenciales	1174.4	1378.6	3404.2	4236.7	2819.8
3302	Mezclas de sustancias odoríferas para la industria alimenticia	206.1	694.5	995.3	1184.2	1774.4
3307	Desodorantes corporales y otras preparaciones cosméticas o de tocador	268.4	1086.0	1387.2	732.5	1057.7
		1648.9	3159.1	5786.7	6153.4	5651.8
Materias albuminoideas						
3507	Enzimas y preparaciones enzimáticas	135.4	80.2	170.2	137.6	55.2
		135.4	80.2	170.2	137.6	55.2
Productos diversos de la industria química						
3806	Colofonías y ácidos resínicos	280.9	326.4	500.9	1462.0	728.7
3808	Insecticidas	421.7	586.8	511.5	469.7	524.4
		702.6	913.2	1012.3	1931.7	1253.1

VALOR DE LAS PRINCIPALES EXPORTACIONES DE CENTROAMÉRICA INCLUYENDO PANAMÁ A EUROPA. Miles de US\$. Continuación

Partida (4 Dígitos)		2008	2009	2010	2011	2012
Plástico y sus manufacturas						
3907	Policarbonatos	183.4	81.2	81.8	244.5	55.6
3911	Polisulfuros y polisulfonas	0.0	184.7	237.9	557.0	72.9
3913	Polímeros naturales	14.9	0.0	12.2	468.2	43.6
3919	Autoadhesivos de plástico	1.6	52.3	283.2	823.4	505.8
3921	Polímeros de cloruro de vinilo y placas, láminas y otros similares de plástico	4.7	39.3	19.3	179.0	538.5
3923	Artículos para el transporte o envasados de plástico	321.2	247.4	463.4	371.4	878.3
3926	Manufacturas de plástico	136.1	129.7	991.3	229.0	1049.5
		661.8	734.7	2089.0	2872.5	3144.2
Caucho y sus manufacturas						
4001	Látex de caucho natural	4107.2	4030.9	4061.2	6164.8	5600.2
4011	Neumáticos	199.3	374.5	484.6	8276.3	15262.8
4016	Juntas o empaquetaduras y otros	8753.5	6949.4	7250.2	7303.2	5841.9
		13060.0	11354.8	11795.9	21744.2	26704.9
Pieles y cueros						
4101	Cueros y pieles enteros, de peso unitario superior a 16 kg	200.7	102.3	1871.7	2052.4	609.2
4103	Demás cueros y pieles en bruto	100.4	283.1	290.2	327.7	383.5
4104	Cueros y pieles curtidos	5694.3	3742.9	12121.9	18610.8	25848.8
4107	Cueros preparados después del curtido	5065.7	3268.4	2140.0	4240.6	1439.3
		11061.2	7396.8	16423.8	25231.5	28280.8
Manufacturas de cuero						
4202	Baúles, maletas y estuches de todo tipo	823.6	529.8	821.2	540.4	794.9
		823.6	529.8	821.2	540.4	794.9
Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera						
4403	Madera en bruto	167.0	657.5	756.8	955.6	964.7
4407	Madera aserrada	1614.1	952.2	1230.1	1527.7	1211.4
4408	Hojas de chapado	143.7	166.8	171.9	204.4	164.6
4409	Madera perfilada longitudinalmente	3182.1	1204.1	1841.9	910.8	903.4
4413	Madera densificada en bloques	150.9	86.7	72.4	58.2	27.7
4415	Cajones, cajas y plataformas de carga	120.2	47.4	1068.9	125.8	45.7
4417	Herramientas y mangos para herramientas	194.9	190.1	74.6	147.6	211.1
4420	Estatuillas, cofres y otros	689.8	633.8	564.3	566.5	481.2
		6262.6	3938.7	5780.9	4496.6	4009.7

Partida (4 Dígitos)		2008	2009	2010	2011	2012
Manufacturas de espartería o cestería						
4602	Artículos de cestería	92.9	11.2	100.8	134.5	260.6
		92.9	11.2	100.8	134.5	260.6
Pasta de madera						
4707	Papel o cartón para reciclar	393.9	78.2	62.4	209.5	300.4
		393.9	78.2	62.4	209.5	300.4
Papel y cartón						
4819	Cajas y bolsas	575.6	381.1	428.7	379.1	324.2
		575.6	381.1	428.7	379.1	324.2

VALOR DE LAS PRINCIPALES EXPORTACIONES DE CENTROAMÉRICA INCLUYENDO PANAMÁ A EUROPA. Miles de US\$. Continuación

Partida (4 Dígitos)		2008	2009	2010	2011	2012
Algodón						
5202	Desperdicios de algodón	214.0	340.4	385.2	802.4	984.7
		214.0	340.4	385.2	802.4	984.7
Hilados especiales						
5608	Redes confeccionadas de materia textil	183.4	191.3	107.7	152.7	239.7
		183.4	191.3	107.7	152.7	239.7
Prendas de vestir, de punto						
6105	Camisas de punto para hombre o niño	91.9	241.9	76.1	436.3	463.5
6107	Calzoncillos, camisones y pijamas	0.0	3.0	11.0	20.2	290.0
6109	T-Shirts y camisetas	45.6	82.6	413.8	1335.6	1461.0
6110	Suéteres, chalecos y similares	435.6	126.9	244.9	149.0	271.0
6112	Ropa deportiva	473.4	302.4	420.0	684.4	360.8
6115	Calzas, panty-medias y leotardos	0.0	45.8	86.7	131.8	10892.2
		1046.5	802.4	1252.4	2757.3	13738.5
Prendas y complementos de vestir						
6203	Trajes, conjuntos, chaquetas, pantalones y shorts para hombres o niños	143.0	851.0	1758.4	6146.6	4717.8
6204	Trajes, conjuntos, chaquetas, pantalones y shorts para mujeres o niñas	852.2	388.9	1387.6	2257.3	2340.4
6212	Sostenes	669.2	619.4	1485.2	1655.0	1049.0
		1664.4	1859.3	4631.3	10058.9	8107.2
Demás artículos textiles confeccionados						
6302	Ropa de cama, mesa, tocador o cocina	1174.5	895.4	654.8	674.6	368.6
6306	Toldos, tiendas, velas, artículos de acampar	686.7	376.3	369.0	477.8	326.2
6307	Patrones para prendas de vestir	162.5	109.9	187.6	432.9	281.1
6310	Tropos, cordeles, cuerdas de materia textil	6536.3	5121.8	7541.0	12053.1	9877.2
		8560.1	6503.3	8752.4	13638.3	10853.1
Calzado						
6403	Calzado con la parte superior de cuero natural y suela de cualquier tipo	2597.5	1616.7	2129.4	1817.6	1747.8
		2597.5	1616.7	2129.4	1817.6	1747.8

Partida (4 Dígitos)		2008	2009	2010	2011	2012
Productos cerámicos						
6910	Fregaderos de porcelana	0.0	258.2	536.2	294.1	64.8
6913	Estatuillas y demás objetos de adorno, de cerámica	139.5	153.3	90.1	86.1	80.5
		139.5	411.5	626.3	380.2	145.2
Vidrio y sus manufacturas						
7019	Fibra de vidrio	206.0	87.5	701.2	882.7	494.2
		206.0	87.5	701.2	882.7	494.2

VALOR DE LAS PRINCIPALES EXPORTACIONES DE CENTROAMÉRICA INCLUYENDO PANAMÁ A EUROPA. Miles de US\$. Continuación

Partida (4 Dígitos)		2008	2009	2010	2011	2012
Perlas finas y piedras preciosas						
7108	Oro	650.3	406.2	0.0	3420.9	13168.1
7113	Artículos de joyería	652.5	1053.8	956.6	511.2	585.4
7117	Bisutería	1729.5	1218.8	1658.7	2359.2	1522.2
7118	Monedas	47.9	110.4	218.7	467.3	24.0
		3080.1	2789.1	2834.0	6758.6	15299.8
Fundición, hierro y acero						
7204	Desperdicios de fundición	2921.3	924.0	2123.8	1937.8	1896.1
		2921.3	924.0	2123.8	1937.8	1896.1
Manufacturas de fundición, hierro o acero						
7309	Depósitos, cisternas y recipientes similares	144.5	71.3	1.0	235.0	454.1
7311	Recipientes para gas comprimido o licuado para presiones de carga inferiores o iguales a 25 kg/cm ²	111.4	119.0	374.6	301.9	216.2
7318	Tornillos y pernos	69.3	180.9	462.4	230.0	253.0
7326	Manufacturas de hierro o acero	3441.7	988.8	584.6	610.9	272.0
		3766.9	1360.1	1422.5	1377.8	1195.4
Cobre y sus manufacturas						
7404	Desperdicios y desechos de cobre	3067.2	1877.5	1602.3	2135.7	3440.1
7406	Polvo y escamillas de cobre	658.5	739.2	1143.9	908.9	798.2
		3725.7	2616.7	2746.1	3044.6	4238.3
Aluminio y sus manufacturas						
7602	Desperdicios y desechos de aluminio	4861.7	1108.6	1605.4	3958.7	4128.4
7607	Chapas, hojas y tiras de espesor menor o igual a 0.2 mm	595.5	452.1	289.5	1406.8	279.8
7616	Otras manufacturas de aluminio	3523.7	848.2	104.4	137.6	180.4
		8980.9	2408.8	1999.2	5503.0	4588.6
Cinc y sus manufacturas						
7902	Desperdicios y desechos de cinc	324.2	162.9	369.1	506.2	572.3
		324.2	162.9	369.1	506.2	572.3

Partida (4 Dígitos)		2008	2009	2010	2011	2012
Herramientas y útiles						
8205	Herramientas de mano	557.3	507.3	391.9	469.8	277.9
		557.3	507.3	391.9	469.8	277.9
Manufacturas diversas de metal común						
8309	Tapones y tapas	95.5	112.5	316.1	2795.8	2742.7
		95.5	112.5	316.1	2795.8	2742.7

VALOR DE LAS PRINCIPALES EXPORTACIONES DE CENTROAMÉRICA INCLUYENDO PANAMÁ A EUROPA. Miles de US\$. Continuación

Partida (4 Dígitos)		2008	2009	2010	2011	2012
Máquinas, aparatos y artefactos						
8409	Partes de motores	1954.3	2112.2	2448.2	1583.2	1439.7
8410	Partes de turbinas y ruedas hidráulicas	0.0	438.0	5.4	106.1	157.7
8413	Bombas para líquidos	488.9	324.2	306.7	1310.7	317.1
8421	Centrifugadoras	747.0	36.4	308.2	970.8	126.3
8422	Máquinas para empaquetar y etiquetar, y partes	232.0	653.0	170.6	224.7	1785.2
8424	Aparatos mecánicos para horticultura y partes	438.9	302.6	1109.3	1479.5	397.0
8439	Máquinas y aparatos para la fabricación de papel	0.0	430.2	1060.1	34.7	32.5
8443	Máquinas y aparatos para impresión	1364.0	1963.4	2217.9	736.3	87.4
8446	Telares	155.1	70.3	25.0	442.2	0.0
8451	Máquinas y aparatos relacionados a la manufactura de textiles	963.9	17.5	17.9	587.0	576.0
8471	Máquinas para procesamiento de datos	323.6	1403.7	418.4	596.6	439.1
8474	Máquinas y aparatos de quebrantar, triturar o pulverizar, y partes	24.2	38.8	184.6	2009.3	276.7
8477	Máquinas y aparatos para trabajar caucho	26.1	484.1	28.8	1775.3	507.9
8479	Máquinas, aparatos con función propia y partes	7055.0	155.3	294.2	159.8	176.1
		13773.0	8429.7	8595.1	12016.2	6318.6
Máquinas, aparatos y material eléctricos						
8501	Motores y generadores eléctricos	148.8	80.7	108.5	224.0	738.9
8504	Transformadores y convertidores eléctricos, y bobinas de reactancias	235.0	241.3	420.5	237.2	340.1
8515	Partes para máquinas y aparatos para soldar	859.7	461.8	785.8	1104.3	577.4
8516	Hornos y cocinas	4384.4	2492.2	1302.1	131.3	83.7
8517	Estaciones base de transmisión o recepción	963.0	779.2	800.6	1135.9	1359.1
8523	Dispositivos de almacenamiento digital	173.6	228.3	21.2	165.4	161.2
8525	Cámaras de televisión, video y fotografía	430.8	96.1	225.0	159.8	101.4
8526	Aparatos de radar	215.9	1834.1	222.5	165.7	16.5
8531	Tableros de cristal líquidos y similares	25.2	2.0	393.0	645.6	1015.0
8533	Resistencias eléctricas	14365.5	8664.3	12161.9	11395.2	8918.0
8536	Interruptores, conmutadores, conectores de fibra óptica y similares	8344.8	4887.4	9354.2	11635.0	13221.9
8542	Circuitos integrados (electrónicos)	6511.7	4004.7	153388.1	378797.2	430048.1
8543	Partes para máquinas y aparatos eléctricos con función propia	412.5	191.6	228.7	441.8	221.2

Partida (4 Dígitos)		2008	2009	2010	2011	2012
8544	Cables de fibra óptica y accesorios relacionados	4021.8	2522.0	1827.4	3318.7	5986.3
8548	Desperdicios de baterías y acumuladores	0.0	28.3	30.8	850.2	265.0
		41092.7	26513.9	181270.3	410407.2	463053.7
Vehículos y materiales para vías férreas						
8609	Cisternas para medios de transporte	580.1	209.4	152.8	294.1	275.0
		580.1	209.4	152.8	294.1	275.0
Barcos						
8903	Embarcaciones inflables	21591.4	2216.3	34450.4	18236.7	6729.3
8907	Balsas inflables	486.8	105.7	82.4	60.8	132.4
		22078.2	2322.0	34532.8	18297.5	6861.7

VALOR DE LAS PRINCIPALES EXPORTACIONES DE CENTROAMÉRICA INCLUYENDO PANAMÁ A EUROPA. Miles de US\$. Continuación

Partida (4 Dígitos)		2008	2009	2010	2011	2012
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía y cinematografía						
9007	Cámaras	12510.8	9530.3	12300.6	18070.1	20673.6
9018	Instrumentos y aparatos médicos, y aparatos para pruebas visuales	48466.0	59507.8	70656.9	91549.7	142775.1
9021	Aparatos de ortopedia	33108.2	71413.1	62949.2	72773.4	85137.9
9022	Aparatos de Rayos X, y con radiaciones Alfa, Beta o Gamma, para uso médico	383.9	378.1	607.6	672.4	644.7
9027	Espectrómetros, fotómetros que utilicen radiaciones ópticas	212.1	292.7	174.7	401.6	345.5
9030	Instrumentos y aparatos para medición o control de medidas eléctricas	4356.0	3558.0	2785.3	2319.3	1283.5
9031	Instrumentos y aparatos para medición	185.2	685.8	65.1	239.7	221.4
		99222.2	145365.6	149539.4	186026.3	251081.6
Muebles						
9401	Asientos	293.1	587.0	1360.3	986.7	879.1
9403	Muebles de madera y sus partes	612.3	567.6	618.3	440.7	421.9
		905.4	1154.6	1978.6	1427.4	1300.9
Juguetes y artículos deportivos						
9503	Juguetes	510.3	430.0	343.0	834.0	352.6
9506	Artículos deportivos	200.9	470.3	730.4	268.3	173.9
		711.2	900.3	1073.5	1102.3	526.5

RESUMEN	2008	2009	2010	2011	2012
Valor total de las partidas incluidas	3,035,232.8	2,704,594.7	3,190,819.4	4,310,281.6	4,668,215.8
Valor total de las exportaciones de CA a la UE	3,994,016.3	3,475,025.9	3,939,522.6	4,548,504.3	4,900,476.9
% del valor de las exportaciones incluido	76.0	77.8	81.0	94.8	95.3

VALOR DE LAS PRINCIPALES EXPORTACIONES DE PANAMÁ A EUROPA. Miles de US\$.

Partida (4 Dígitos)		2008	2009	2010	2011	2012
Pescado, crustáceos y moluscos						
0303	Pescado congelado	29904.2	18844.2	26689.3	27123.4	29164.5
0304	Filete de pescado	1282.9	858.7	1584.3	1205.7	1084.3
0306	Camarones, langostinos y langostas	20382.9	13954.9	11720.3	10941.9	11539.0
0307	Moluscos marinos	192.9	80.2	0.0	0.0	0.0
		51762.8	33738.0	39993.8	39270.9	41787.8
Plantas vivas y productos de floricultura						
0602	Plantas vivas	0.0	0.0	0.0	0.5	0.9
0604	Follajes, hojas, ramas, y, musgos y líquenes	0.0	18.0	0.0	0.0	0.0
		0.0	18.0	0.0	0.5	0.9
Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos						
0704	Coliflores y brócoli	0.0	0.0	4.7	0.0	0.0
0709	Okras y maíz dulce	939.1	268.2	1105.9	729.9	649.4
0710	Arvejas y frijoles (cocidos)	0.0	0.0	1.4	0.0	0.0
0714	Raíces de yuca y camote	255.8	262.5	374.2	120.7	0.0
		1194.9	530.7	1486.1	850.6	649.4
Frutas y frutos comestibles						
0801	Cocos y nueces secos o frescos	230.8	448.9	251.2	266.5	374.9
0802	Demás frutos con cáscara	0.0	0.0	0.0	21.3	23.4
0803	Banano	151177.9	91785.5	88131.3	84819.8	111950.8
0804	Piñas, mangos	24736.5	17294.8	15313.6	21595.2	15856.3
0805	Cítricos	103.1	0.0	38.3	14.6	0.0
0807	Melones, sandías y papayas frescos	30621.6	22943.2	21028.1	19463.6	17010.1
0810	Frambuesas, zarzamoras, moras	0.1	6.3	0.8	0.0	0.0
		206869.9	132478.7	124763.2	126180.9	145215.5
Café y especias						
0901	Café oro y café tostado	2996.8	2652.3	3592.9	4294.5	3948.0
0904	Pimienta triturada o pulverizada	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0
0908	Cardamomo	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0
0910	Jengibre y cúrcuma	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
		2996.8	2652.7	3592.9	4294.5	3948.0

Partida (4 Dígitos)		2008	2009	2010	2011	2012
Semillas y frutos oleaginosos						
1202	Cacahuates sin tostar ni preparar	0.0	0.0	0.0	0.0	6.9
1207	Ajonjolí	0.0	0.0	19.4	0.0	0.0
1209	Semillas, frutos y esporas para siembra	14.8	25.3	34.1	20.3	43.6
1211	Semillas y partes de plantas sin triturar ni pulverizar	0.0	0.0	0.0	2.0	25.0
		14.8	25.4	53.5	22.3	75.4
Gomas, resinas y extractos vegetales						
1302	Jugos y extractos vegetales	26.6	0.6	72.3	0.0	0.0
		26.6	0.6	72.3	0.0	0.0
Grasas y aceite vegetales						
1511	Aceite de palma y sus fracciones	0.0	0.0	763.8	2036.6	4399.2
1513	Aceite de coco en bruto	0.1	0.0	0.0	210.4	1225.2
		0.1	0.0	763.8	2247.0	5624.4

VALOR DE LAS PRINCIPALES EXPORTACIONES DE PANAMÁ A EUROPA. Miles de US\$. Continuación

Partida (4 Dígitos)		2008	2009	2010	2011	2012
Pescado en conserva						
1604	Atunes, listados y bonitos	75.8	46.5	3.0	0.9	357.7
		75.8	46.5	3.0	0.9	357.7
Azúcares						
1701	Azúcar de caña	19.0	8.7	23.2	22.0	0.2
1702	Jarabes de azúcar con contenido de fructosa	0.0	0.0	0.0	52.6	236.6
1703	Melaza de caña	0.0	23.8	65.3	47.6	0.0
		19.0	32.5	88.5	122.3	236.8
Cacao y sus preparaciones						
1801	Cacao en grano	1832.3	1448.7	2222.5	1460.5	1021.8
		1832.3	1448.7	2222.5	1460.5	1021.8
Preparaciones de hortalizas						
2001	Pepinos y pepinillos	9.1	2.1	0.0	9.7	13.0
2005	Demás hortalizas preparadas o conservadas	0.0	0.0	0.0	2.1	0.0
2008	Conservas de cítricos y palmito	28.3	40.6	0.0	0.0	0.0
2009	Jugos de fruta, jugos congelados y jugos concentrados	138.7	67.2	64.3	239.1	15.5
		176.1	110.0	64.3	250.9	28.5
Preparaciones alimenticias diversas						
2103	Salsas	2.5	0.0	7.0	2.9	4.8
2106	Otras	1.2	12.5	0.0	10.9	0.4
		3.7	12.5	7.0	13.8	5.2
Bebidas y líquidos alcohólicos						
2207	Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado mayor o igual a 80%	271.5	37.8	110.6	407.0	263.4
2208	Ron y demás aguardientes	19549.1	18662.8	8258.1	11177.3	23306.0
		19820.6	18700.6	8368.7	11584.3	23569.3
Tabaco y sucedáneos del tabaco						
2401	Tabaco	32.0	203.8	18.2	0.0	0.0
2402	Cigarros	2.8	35.1	1.6	43.2	47.2
		34.8	239.0	19.8	43.2	47.2
Minerales metalíferos						
2620	Escorias, cenizas y residuos (excepto los de la siderurgia)	39.5	0.0	0.0	0.0	0.0
		39.5	0.0	0.0	0.0	0.0

Partida (4 Dígitos)		2008	2009	2010	2011	2012
Combustibles minerales						
2710	Aceites de petróleo	678.0	1652.6	17431.1	33.1	20.5
		678.0	1652.6	17431.1	33.1	20.5
Productos químicos orgánicos						
2939	Alcaloides de la quina	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Productos farmacéuticos						
3004	Medicamentos para uso humano y veterinario	794.3	0.0	543.7	778.6	380.5
		794.3	0.0	543.7	778.6	380.5

VALOR DE LAS PRINCIPALES EXPORTACIONES DE PANAMÁ A EUROPA. Miles de US\$. Continuación

Partida (4 Dígitos)		2008	2009	2010	2011	2012
Aceites esenciales y perfumería						
3301	Aceites esenciales	117.1	0.0	27.9	73.6	0.0
3302	Mezclas de sustancias odoríferas para la industria alimenticia	0.0	105.8	0.0	0.0	0.0
3307	Desodorantes corporales y otras preparaciones cosméticas o de tocador	193.2	752.3	653.5	544.9	781.3
		310.3	858.1	681.4	618.5	781.3
Plástico y sus manufacturas						
3919	Autoadhesivos de plástico	0.2	0.0	0.0	4.2	122.0
3921	Polímeros de cloruro de vinilo y placas, láminas y otros similares de plástico	0.0	0.0	0.0	0.8	0.0
3923	Artículos para el transporte o envasados de plástico	7.6	4.4	7.7	9.1	18.6
3926	Manufacturas de plástico	21.9	18.1	27.7	36.9	78.6
		29.7	22.5	35.3	51.0	219.2
Caucho y sus manufacturas						
4001	Látex de caucho natural	0.0	0.0	0.0	0.0	102.7
4011	Neumáticos	48.1	241.4	319.8	5769.3	9433.2
4016	Juntas o empaquetaduras y otros	19.0	3.6	3.0	3.1	38.6
		67.1	244.9	322.8	5772.3	9574.5
Pieles y cueros						
4101	Cueros y pieles enteros, de peso unitario superior a 16 kg	0.0	0.0	18.2	50.3	28.8
4103	Demás cueros y pieles en bruto	5.8	0.0	0.0	0.0	0.0
4104	Cueros y pieles curtidos	1716.5	2078.5	2384.4	3541.3	5732.9
4107	Cueros preparados después del curtido	3612.5	1077.1	926.2	1529.3	1009.9
		5334.8	3155.6	3328.9	5120.8	6771.6
Manufacturas de cuero						
4202	Baúles, maletas y estuches de todo tipo	54.3	118.0	319.2	110.9	265.4
		54.3	118.0	319.2	110.9	265.4
Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera						
4403	Madera en bruto	29.1	60.0	426.0	372.9	128.1
4407	Madera aserrada	147.0	37.2	217.8	100.7	158.7
4408	Hojas de chapado	0.0	0.0	0.0	12.2	0.0
4409	Madera perfilada longitudinalmente	177.8	34.8	21.8	250.0	412.0

Partida (4 Dígitos)		2008	2009	2010	2011	2012
4415	Cajones, cajas y plataformas de carga	18.8	0.0	1.7	0.0	0.0
4420	Estatuillas, cofres y otros	6.4	2.3	7.9	0.1	7.6
		379.0	134.2	675.1	735.9	706.4
Manufacturas de espartería o cestería						
4602	Artículos de cestería	0.0	2.2	0.0	0.3	0.5
		0.0	2.2	0.0	0.3	0.5
Papel y cartón						
4819	Cajas y bolsas	49.7	0.1	11.0	8.7	0.9
		49.7	0.1	11.0	8.7	0.9

VALOR DE LAS PRINCIPALES EXPORTACIONES DE PANAMÁ A EUROPA. Miles de US\$. Continuación

Partida (4 Dígitos)		2008	2009	2010	2011	2012
Hilados especiales						
5608	Redes confeccionadas de materia textil	15.0	0.4	2.0	0.0	4.7
		15.0	0.4	2.0	0.0	4.7
Prendas de vestir, de punto						
6105	Camisas de punto para hombre o niño	17.5	0.0	8.5	8.2	33.0
6107	Calzoncillos, camisones y pijamas	0.0	0.1	0.3	3.4	5.2
6109	T-Shirts y camisetas	26.9	4.0	5.0	58.9	45.5
6110	Suéteres, chalecos y similares	28.1	0.0	29.2	14.0	52.0
6112	Ropa deportiva	1.1	2.2	0.0	0.1	0.4
6115	Calzas, panty-medias y leotardos	0.0	4.2	14.6	14.3	14.1
		73.6	10.5	57.6	98.9	150.0
Prendas y complementos de vestir						
6203	Trajes, conjuntos, chaquetas, pantalones y shorts para hombres o niños	7.8	17.7	42.6	181.4	61.4
6204	Trajes, conjuntos, chaquetas, pantalones y shorts para mujeres o niñas	34.2	3.1	95.4	185.8	155.9
6212	Sostenes	0.2	2.1	0.4	11.6	7.2
		42.2	22.9	138.4	378.8	224.4
Demás artículos textiles confeccionados						
6302	Ropa de cama, mesa, tocador o cocina	72.2	75.4	18.1	10.3	9.2
6306	Toldos, tiendas, velas, artículos de acampar	0.0	1.5	0.0	0.0	2.6
6307	Patrones para prendas de vestir	37.3	10.7	2.8	3.6	7.0
6310	Trapos, cordeles, cuerdas de materia textil	19.4	0.0	3.8	0.0	0.0
		129.0	87.5	24.8	14.0	18.8
Calzado						
6403	Calzado con la parte superior de cuero natural y suela de cualquier tipo	44.2	11.5	20.3	78.7	183.0
		44.2	11.5	20.3	78.7	183.0
Productos cerámicos						
6910	Fregaderos de porcelana	0.0	0.0	185.4	130.0	0.0
6913	Estatuillas y demás objetos de adorno, de cerámica	6.8	0.0	0.0	1.3	0.5
		6.8	0.0	185.4	131.3	0.5

Partida (4 Dígitos)		2008	2009	2010	2011	2012
Perlas finas y piedras preciosas						
7113	Artículos de joyería	275.7	533.9	518.9	69.5	214.9
7117	Bisutería	14.2	14.8	57.2	47.0	76.7
7118	Monedas	29.0	13.3	7.2	9.2	9.9
		318.9	561.9	583.2	125.6	301.5
Fundición, hierro y acero						
7204	Desperdicios de fundición	1078.2	187.4	741.3	487.7	414.1
		1078.2	187.4	741.3	487.7	414.1

INSTITUTO VENEZOLANO DE INVESTIGACIONES CIENTÍFICAS Y TECNOLÓGICAS
 INSTITUTO VENEZOLANO DE INVESTIGACIONES CIENTÍFICAS Y TECNOLÓGICAS

VALOR DE LAS PRINCIPALES EXPORTACIONES DE PANAMÁ A EUROPA. Miles de US\$. Continuación

Partida (4 Dígitos)		2008	2009	2010	2011	2012
Manufacturas de fundición, hierro o acero						
7309	Depósitos, cisternas y recipientes similares	9.9	48.0	0.0	0.9	0.0
7311	Recipientes para gas comprimido o licuado para presiones de carga inferiores o iguales a 25 kg/cm ²	9.6	43.2	190.6	134.9	24.5
7318	Tornillos y pernos	47.8	102.2	91.8	59.6	32.3
7326	Manufacturas de hierro o acero	69.7	140.2	31.7	15.5	42.4
		136.9	333.6	314.1	210.9	99.1
Cobre y sus manufacturas						
7404	Desperdicios y desechos de cobre	503.4	1016.3	973.0	1166.7	1254.2
		503.4	1016.3	973.0	1166.7	1254.2
Aluminio y sus manufacturas						
7602	Desperdicios y desechos de aluminio	45.3	168.0	142.3	319.9	192.1
7607	Chapas, hojas y tiras de espesor menor o igual a 0.2 mm	0.0	32.3	0.0	0.0	0.0
7616	Otras manufacturas de aluminio	0.0	0.2	0.0	3.8	2.7
		45.3	200.5	142.3	323.7	194.9
Herramientas y útiles						
8205	Herramientas de mano	19.0	75.2	41.0	7.7	8.0
		19.0	75.2	41.0	7.7	8.0
Manufacturas diversas de metal común						
8309	Tapones y tapas	0.0	0.0	0.0	102.1	0.0
		0.0	0.0	0.0	102.1	0.0
Máquinas, aparatos y artefactos						
8409	Partes de motores	1294.0	1292.6	1682.8	1002.8	918.4
8410	Partes de turbinas y ruedas hidráulicas	0.0	15.8	4.0	0.6	0.0
8413	Bombas para líquidos	128.8	172.2	218.8	918.0	158.1
8421	Centrifugadoras	34.0	4.6	7.3	18.9	6.5
8422	Máquinas para empaquetar y etiquetar, y partes	24.5	14.1	13.4	16.2	5.8
8424	Aparatos mecánicos para horticultura y partes	2.3	17.2	63.4	52.1	21.0
8431	Máquinas de las partidas 84.25 a 84.30	302.9	365.8	476.6	481.6	770.3
8439	Máquinas y aparatos para la fabricación de papel	0.0	0.2	2.4	0.0	2.9
8443	Máquinas y aparatos para impresión	417.1	1207.7	1576.4	454.9	36.3
8451	Máquinas y aparatos relacionados a la manufactura de textiles	1.7	0.6	4.4	1.9	7.5

Partida (4 Dígitos)		2008	2009	2010	2011	2012
8466	Partes y accesorios de las partidas 84.56 a 84.65	13.5	3.9	7.6	18.0	10.0
8471	Máquinas para procesamiento de datos	102.1	117.1	108.2	104.2	137.7
8473	Partes y accesorios de máquinas o aparatos de las partidas 84.69 a 84.72	37.8	24.5	8.3	38.3	268.0
8474	Máquinas y aparatos de quebrantar, triturar o pulverizar, y partes	0.0	0.0	0.0	0.0	205.6
8477	Máquinas y aparatos para trabajar caucho	4.7	13.4	3.4	0.2	123.5
8479	Máquinas, aparatos con función propia y partes	5191.5	19.0	115.3	52.1	19.9
		7554.7	3268.8	4292.3	3159.5	2691.3

VALOR DE LAS PRINCIPALES EXPORTACIONES DE PANAMÁ A EUROPA. Miles de US\$. Continuación

Partida (4 Dígitos)		2008	2009	2010	2011	2012
Máquinas, aparatos y material eléctricos						
8501	Motores y generadores eléctricos	20.7	16.1	57.3	130.2	183.9
8503	Partes de máquinas y aparatos de las partidas 85.01 u 85.02	2.3	2.2	15.6	2.4	35.0
8504	Transformadores y convertidores eléctricos, y bobinas de reactancias	39.9	36.9	267.4	47.0	29.9
8515	Partes para máquinas y aparatos para soldar	1.5	6.4	65.2	1.3	9.5
8516	Hornos y cocinas	10.7	0.3	0.4	14.0	1.1
8517	Estaciones base de transmisión o recepción	558.1	388.7	407.5	730.8	393.4
8523	Dispositivos de almacenamiento digital	17.4	9.2	2.3	31.4	6.1
8525	Cámaras de televisión, video y fotografía	288.0	13.9	120.6	15.7	43.8
8526	Aparatos de radar	159.6	76.1	76.8	112.8	12.3
8529	Partes para aparatos de las partidas 85.25 a 85.28	48.2	13.2	18.5	245.3	288.7
8531	Tableros de cristal líquidos y similares	12.8	1.0	0.4	8.0	51.4
8536	Interruptores, conmutadores, conectores de fibra óptica y similares	236.4	34.7	77.3	97.4	2495.1
8538	Partes para aparatos de las partidas 85.35, 85.36 u 85.37	14.2	19.0	17.6	11.0	4.7
8542	Circuitos integrados (electrónicos)	14.9	14.9	24.9	6.4	43.2
8543	Partes para máquinas y aparatos eléctricos con función propia	22.4	59.9	40.1	280.0	48.3
8544	Cables de fibra óptica y accesorios relacionados	13.4	31.1	200.6	16.8	33.3
8548	Desperdicios de baterías y acumuladores	0.0	0.0	0.0	0.0	194.3
		1460.4	723.6	1392.4	1750.5	3874.1
Vehículos y materiales para vías férreas						
8609	Cisternas para medios de transporte	428.5	92.3	79.7	80.1	31.8
		428.5	92.3	79.7	80.1	31.8
Vehículos						
8703	Vehículos de transporte	605.3	325.3	206.9	394.0	783.1
8708	Partes y accesorios para vehículos automóviles de las partidas 87.01 u 88.02	76.2	24.3	215.3	1352.5	174.7
		681.5	349.5	422.1	1746.5	957.8
Aeronaves						
8803	Partes de aviones y helicópteros	514.8	73.1	0.0	394.1	25.5
		514.8	73.1	0.0	394.1	25.5
Barcos						
8903	Embarcaciones inflables	16032.8	1539.7	25660.5	13381.0	4970.6
8907	Balsas inflables	22.5	24.9	61.5	45.3	98.8
		16055.3	1564.6	25722.0	13426.3	5069.4

VALOR DE LAS PRINCIPALES EXPORTACIONES DE PANAMÁ A EUROPA. Miles de US\$. Continuación

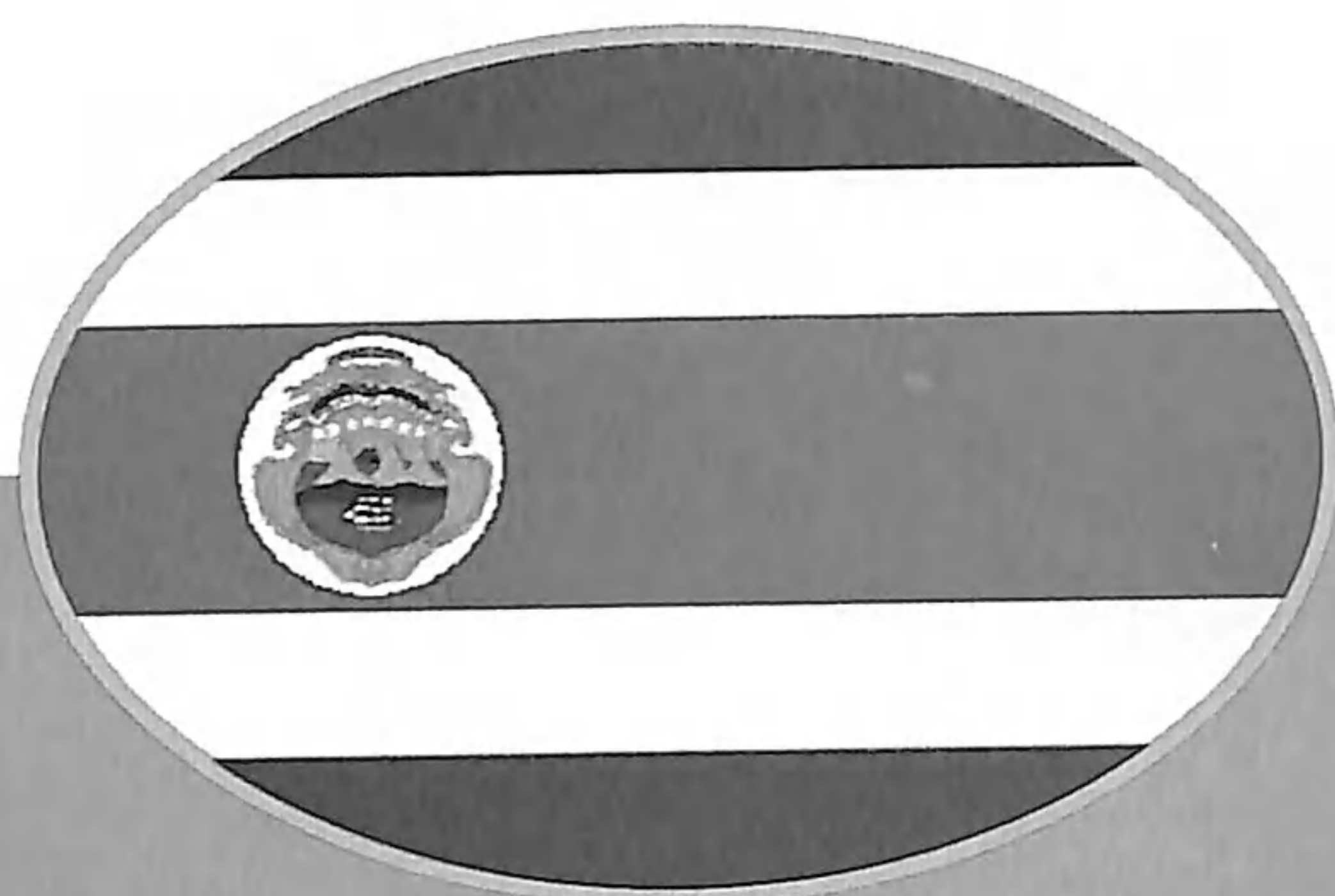
Partida (4 Dígitos)		2008	2009	2010	2011	2012
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía y cinematografía						
9007	Cámaras	0.0	0.0	0.0	0.0	2.2
9018	Instrumentos y aparatos médicos, y aparatos para pruebas visuales	665.2	876.4	896.8	813.9	703.7
9021	Aparatos de ortopedia	64.0	57.5	105.5	194.7	112.4
9022	Aparatos de Rayos X, y con radiaciones Alfa, Beta o Gamma, para uso médico	0.0	0.0	1.7	0.2	2.3
9027	Espectrómetros, fotómetros que utilicen radiaciones ópticas	22.1	53.4	30.8	173.4	143.4
9030	Instrumentos y aparatos para medición o control de medidas eléctricas	91.4	63.5	62.7	45.0	31.1
9031	Instrumentos y aparatos para medición	33.3	92.6	22.1	22.7	60.7
		876.0	1143.5	1119.6	1249.8	1055.8
Muebles						
9401	Asientos	54.8	50.6	9.8	9.3	202.4
9403	Muebles de madera y sus partes	38.2	77.8	196.0	19.1	8.9
		93.0	128.4	205.9	28.4	211.3
Juguetes y artículos deportivos						
9503	Juguetes	90.9	92.8	3.8	329.9	73.5
9506	Artículos deportivos	70.8	118.1	12.1	21.4	11.7
		161.7	211.0	15.9	351.3	85.2

RESUMEN	2008	2009	2010	2011	2012
Valor total de las partidas incluidas	322,803.2	206,284.4	241,320.9	224,885.4	258,144.0
Valor total de las exportaciones de CA a la UE	837,198.6	548,109.9	646,178.4	383,696.3	406,183.6
% del valor de las exportaciones incluido	38.6	37.6	37.3	58.6	63.6



ANEXO B

Ejemplos de Obstáculos y Programas para Aprovechar el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea



COSTA RICA

Cámara de Exportadores de Costa Rica –CADEXCO-

1. Principales obstáculos que enfrentan los exportadores de Costa Rica para el Aprovechamiento del Acuerdo de Asociación de Centroamérica con la Unión Europea.

Limitación	Comentario
Certificaciones Privadas	Todo tipo de trámites y certificaciones que se necesitan realizar para ingresar algún producto a la UE, son costosas y limitantes en ciertos casos para el productor Nacional. Es importante mencionar la preferencia que tiene la UE, hacia productos que tiendan al cuidado del ambiente, por lo que son muy exigentes en ese tipo de normas.
Estándares sanitarios y fitosanitarios	Al ser Europa un mercado tan exigente, el exportador está obligado a cumplir exactamente con todos los estándares sanitarios y fitosanitarios para poder ingresar a la UE y competir en un mercado tan rígido, dándole una mayor calidad, valor agregado y diferenciación a los productos exportados.
Coordinación Regional	Para la aplicación correcta del Acuerdo de Asociación Económica con la UE, es necesaria la integración de las aduanas centroamericanas, en estos momentos se están realizando esfuerzos importantes dentro de

Limitación	Comentario
	la unión aduanera para homologar y equiparar los requisitos que se solicitan en los diferentes países, sin embargo es necesario realizar trabajos de integración en temas de medidas sanitarias y fitosanitarias, reglamentos para productos específicos entre otros.
Programas de cooperación en asistencia técnica especializada	Costa Rica ha sido nombrada como un país de renta media, esta categorización si bien parece ser una buena noticia atenta contra las oportunidades de recibir cooperación internacional a través de la asistencia técnica especializada. Hemos creado y encubado por más de 10 años empresas exportadoras y con potencial a exportar muchas de ellas listas para incursionar en el mercado europeo sin embargo la carencia de expertos técnicos en empaque, embalaje, mercadeo, se convierte en elementos que por si solos afectarían la competitividad de nuestros productos en el mercado por cuanto se desconoce las condiciones normativas y requerimientos para ser implementados en cada productos. El acompañamiento técnico es más que una necesidad, una estrategia que asegura la incursión y sostenibilidad de bienes y servicios en el mercado europeo.

2. Programas y proyectos ya existentes en Costa Rica, que permiten los efectos de los obstáculos y fomentar el aprovechamiento del Acuerdo de Asociación.

Limitación	Política, programa, acciones
Estándares sanitarios y fitosanitarios	Programa Regional de Apoyo a la Calidad y a la Aplicación de Medidas Sanitarias y fitosanitarias en Centroamérica PRACAMS: Su objetivo principal es contribuir a la integración regional mediante un sistema regional de calidad y aplicación de MSF armonizado y reconocido internacionalmente a través de redes regionales.
Coordinación Regional	Programa Regional de apoyo a la integración económica Centroamericana y a la implementación del Acuerdo de Asociación CA-UE PRAIAA: Su objetivo es fortalecer la integración económica centroamericana facilitando el comercio y el desarrollo; consolidación y profundización de mecanismos e instrumentos comunes.
Certificaciones Privadas	El Gobierno de Costa Rica ha creado el programa PROPYME, estos son fondos no reembolsables para empresas pymes que necesiten de financiamiento para lograr el crecimiento de la empresa. Dentro de los lineamientos que establece este programa, PROPYME permiten al empresario utilizar estos fondos para la obtención de certificaciones como lo es la GLOBAL GAP y EURO GAP.
Internacionalización de Pymes	El aporte que ha dado el Proyecto Al Invest IV, financiado por la Unión Europea ha sido importante para la internacionalización de las pymes, con los instrumentos siguientes: capacitación y asistencia técnica, jornadas de innovación, misiones de familiarización, agendas especializadas y reforzamiento institucional.

3. Acciones de política, programas y proyectos en Costa Rica que están planificados para reducir el impacto de estos obstáculos a la UE y aprovechar las oportunidades del Acuerdo de Asociación.

Limitación	Política, programa, acciones
Estándares sanitarios y fitosanitarios	Dentro del marco de las rondas de negociación los Gobiernos vienen trabajando la homologación de medidas y registros así como el programa PRACAMS, van a fortalecer las debilidades presentes en los estándares sanitarios y fitosanitarios. Sin embargo, a nivel nacional no existe un programa o política que fortalezca esta iniciativa, es un tema en el que Costa Rica se encuentra participando solo a nivel regional.
Coordinación Regional	Fomentar una política clara para la integración de las aduanas fronterizas. Es necesario un programa que permita la coordinación correcta entre el sector público-privado.
Certificaciones Privadas	Es importante un programa de cooperación regional que permita el acceso para aplicar a las normas de certificación a las PYMES.

4. Sugerencias sobre el fortalecimiento o creación de programas a nivel Centroamericano, que permitan trabajar en cooperación a nivel regional.

- Programa que fortalezca la sostenibilidad y carbono neutralidad para la producción limpia e inocua.
- Programas de certificación para las normas ISO en PYMES.

5. Programas de servicios a la exportación ya preparados en Costa Rica para aprovechar el acuerdo de Asociación.

En este momento los programas y/o proyectos que están en proceso son relacionados a áreas prioritarias como Ventanillas únicas, calidad, armonización y cumplimiento de las MSF, Gestión Aduanera, reglamentación técnica regional, entre otros. Los cuales son ejecutados o coordinados por el SIECA y la contraparte de cada país que son los ministerios representados en COMIECO. Sin embargo el principal Programa de Cooperación que operaba CADEXCO relacionado a cursos de capacitación, asistencia técnica, estudios de mercado, participaron en ferias, está por finalizar.

Es importante mencionar que en la actualidad hay un sin número de empresas por incursionar en el mercado europeo, no obstante tendremos la carencia de expertos técnicos que les capaciten en áreas de interés como embalaje, empaque, mercadeo entre otras

Costa Rica:

Balanza comercial con la Unión Europea 2008-2011. Millones US\$.

Año	Importaciones	Exportaciones	Saldo
2008	1,309	1,508	199
2009	910	1,524	614
2010	1,081	1,669	588
2011	1,218	1,846	627
2012	1,178	2,040	861

Costa Rica:

Valor de las principales exportaciones a UE en 2012 (miles de US.\$)

	Partida	Valor
8542	Circuitos integrados (electrónicos)	429,749.3
0804	Piñas, mangos	395,891.5
0803	Banano	372,265.8
9018	Instrumentos y aparatos médicos, y aparatos para pruebas visuales	141,613.5
0901	Café oro y café tostado	131,728.9
2009	Jugos de fruta, jugos congelados y jugos concentrados	99,135.8
9021	Aparatos de ortopedia	84,976.4
0807	Melones, sandías y papayas frescos	61,642.2
0604	Follajes, hojas, ramas, y, musgos y líquenes	38,875.0
0602	Plantas vivas	34,812.3
1511	Aceite de palma y sus fracciones	32,127.3
2007	Compotas, jaleas y mermeladas	23,294.9
9007	Cámaras	20,670.6
2008	Conservas de cítricos y palmito	17,717.7
0714	Raíces de yuca y camote	17,586.6
2207	Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado mayor o igual a 80%	15,571.6
6115	Calzas, panty-medias y leotardos	10,873.3
8536	Interruptores, conmutadores, conectores de fibra óptica y similares	9,870.4
0811	Frutas preparadas	9,290.1
8533	Resistencias eléctricas	8,918.0
0306	Camarones, langostinos y langostas	6,080.4

	Partida	Valor
8544	Cables de fibra óptica y accesorios relacionados	5,880.8
4016	Juntas o empaquetaduras y otros	5,768.8
1701	Azúcar de caña	3,227.5
0709	Okras y maíz dulce	2,997.8
4104	Cueros y pieles curtidos	2,951.4
8309	Tapones y tapas	2,740.3
4011	Neumáticos	2,618.2
2001	Pepinos y pepinillos	2,246.5
2106	Otras	1,957.8
7223	Desperdicios de fundición	1,879.7
3302	Mezclas de sustancias odoríferas para la industria alimenticia	1,770.4
7404	Desperdicios y desechos de cobre	1,744.9
1302	Jugos y extractos vegetales	1,588.1
0603	Flores y capullos	1,490.6
7117	Bisutería	1,302.7
9030	Instrumentos y aparatos para medición o control de medidas eléctricas	1,229.5
8538	Interruptores, conmutadores, conectores de fibra óptica y similares	1,221.7
2208	Ron y demás aguardientes	1,193.8
6212	Sostenes	1,039.4
	Valor total de las partidas incluidas	2,007,541.5
	Valor total de las exportaciones de CA a la UE	2,060,304.7
	% del valor de las exportaciones incluido	97.4



EL SALVADOR

Corporación de Exportadores de El Salvador.

El Salvador:

Valor de las principales exportaciones a UE en 2012 (miles de US.\$)

	Partida	Valor
0901	Café oro y café tostado	122,870.4
1604	Atunes, listados y bonitos	67,487.3
2710	Aceites de petróleo	14,272.8
0409	Miel natural	4,359.9
0602	Plantas vivas	4,085.5
6310	Trapos, cordeles, cuerdas de materia textil	3,177.7
0604	Follajes, hojas, ramas, y, musgos y líquenes	3,051.8
8422	Máquinas para empaquetar y etiquetar, y partes	1,582.3
8486	Máquinas, aparatos con función propia y partes	1,553.0
6403	Calzado con la parte superior de cuero natural y suela de cualquier tipo	1,477.2

	Partida	Valor
6109	T-Shirts y camisetas	1,319.3
1301	Gomas y resinas naturales	1,276.0
9401	Asientos	576.0
5202	Desperdicios de algodón	468.9
7602	Desperdicios y desechos de aluminio	438.6
6105	Camisas de punto para hombre o niño	403.8
4420	Estatuillas, cofres y otros	367.4
6302	Ropa de cama, mesa, tocador o cocina	349.5
6306	Toldos, tiendas, velas, artículos de acampar	322.5
6107	Calzoncillos, camisones y pijamas	283.1
9022	Aparatos de Rayos X, y con radiaciones Alfa, Beta o Gamma, para uso médico	253.8
8205	Herramientas de mano	245.9
6101	Redes confeccionadas de materia textil	206.1

	Partida	Valor
6304	Ropa de cama, mesa, tocador o cocina	203.7
7902	Desperdicios y desechos de cinc	176.4
6110	Suéteres, chalecos y similares	170.3
7311	Recipientes para gas comprimido o licuado para presiones de carga inferiores o iguales a 25 kg/cm ²	159.1
1701	Azúcar de caña	155.7
8451	Máquinas y aparatos relacionados a la manufactura de textiles	140.2
6102	Redes confeccionadas de materia textil	128.3
0801	Cocos y nueces secos o frescos	124.5
1209	Semillas, frutos y esporas para siembra	115.0
8201	Desperdicios y desechos de cinc	93.5
9102	Instrumentos y aparatos para medición	92.4
9018	Instrumentos y aparatos médicos, y aparatos para pruebas visuales	83.2
8703	Cisternas para medios de transporte	67.3
8517	Estaciones base de transmisión o recepción	65.1
8417	Bombas para líquidos	62.2
4819	Cajas y bolsas	56.2
3901	Insecticidas	56.0
	Valor total de las partidas incluidas	232,378.0
	Valor total de las exportaciones de CA a la UE	235,200.6
	% del valor de las exportaciones incluido	98.8

El Salvador:

Balanza comercial con la Unión Europea 2008-2011. Millones US\$.

Año	Importaciones	Exportaciones	Saldo
2008	612.6	258.2	-354.4
2009	474.5	214.2	-260.3
2010	478.2	190.4	-287.8
2011	532.9	302.9	-230.0
2012	512.4	233.7	-278.7



GUATEMALA

Asociación Guatemalteca de Exportadores AGEXPORT.

1. Principales limitaciones que enfrentan los exportadores en Guatemala para el aprovechamiento del Acuerdo de Asociación de Centroamérica Unión Europea.

Limitación	Comentario
Altos costos de transporte y seguro para exportar a Europa.	Un contenedor de 40 pies refrigerado que atracar en Rotterdam tiene un costo aproximado de US\$4,500 y tarda 21 días en arribar, lo cual representa altos costos para productos perecederos que deben optar por enviar producto vía aérea que no solo tiene un costo significativamente mayor sino además hay poca oferta de servicios de carga.
Desconocimiento del mercado de la UE	No todos los productores o exportadores conocen las características básicas del mercado de la UE, tendencias de consumo, técnicas para negociar con cada país, etc.

Limitación	Comentario
Requerimientos muy altos de calidad	El mercado de la UE tiene estándares de calidad muy alto que requieren que los exportadores estén certificados bajo diferentes sellos. Las tendencias de consumo indican una gran inclinación por productos orgánicos y preocupación por la inocuidad y calidad de los elementos.
Difícil acceso al mercado: normas procedimientos y regulaciones.	El nivel de exigencia del mercado de la UE es alto y en Guatemala las autoridades competentes aun son débiles.
Altos costos de producción y comercialización	La oferta exportable es insuficiente en la región para ciertos productos. Otros se ven afectados por los altos costos de energía eléctrica o porque incurren en gastos adicionales en seguridad.
Desconocimiento de los requisitos y trámites para exportar.	Hay potencial exportador para muchos productos pero un amplio desconocimiento sobre como exportar a la UE

2. Programas y proyectos ya existentes en Guatemala que permiten reducir el efecto de las limitaciones y fomentar el aprovechamiento del Acuerdo de Asociación.

Limitación	Política, programa, acciones
Altos costos de transporte y seguro para exportar a Europa.	Creación de una mesa de trabajo en búsqueda de alternativas de nuevas líneas.
Desconocimiento del mercado de la UE	AGEXPORT lanzó en año pasado la Caja de Herramientas para el acceso del mercado de la UE. Adicionalmente el programa AI Invest IV, con financiamiento europeo, ha dado una importante contribución para internacionalizar las Pymes. 1,200 pymes han sido beneficiadas a través de los instrumentos siguientes: capacitación y asistencia técnica, jornadas de innovación, misiones de familiarización, agendas especializadas y reforzamiento institucional.
Requerimientos muy altos de calidad	Capacitaciones en ISO 9001, Capacitaciones para la certificación HACCP y para la certificación Global G.A.P, apoyo para certificación <i>trade fair</i> , etc.
Difícil acceso al mercado: normas procedimientos y regulaciones.	Capacitaciones en BBA y BPMs, fortalecimiento en medidas sanitarias y fitosanitarias
Altos costos de producción y comercialización	Programas de encadenamientos empresariales; estrategia para la reducción de precios de energía eléctrica
Desconocimiento de los requisitos y trámites para exportar.	Este año varias empresas se enrolaron en el <i>CBI export coaching program</i> . La Escuela de Comercio Exterior ofrece un técnico en Exportaciones

3. Acciones de política, programas y proyectos en Guatemala, que están planificados para reducir el impacto de estas limitaciones a las exportaciones a la UE y aprovechar las oportunidades del Acuerdo de Asociación.

Limitación	Política, programa, acciones
Altos costos de transporte y seguro para exportar a Europa.	Atracción de nuevas líneas de transporte de carga aérea. Fortalecer la capacidad de negociación de los usuarios.
Desconocimiento del mercado de la UE	Misiones comerciales y participación en ferias de reconocimiento en la UE
Requerimientos muy altos de calidad	Continuar con el fortalecimiento del Sistema Nacional de Calidad
Difícil acceso al mercado: normas procedimientos y regulaciones.	Fortalecimiento de PIPAA, propuesta de creación del INSAVE
Altos costos de producción y comercialización	Impulso de encadenamientos empresariales regionales
Desconocimiento de los requisitos y trámites para exportar.	Seminarios sobre el Acuerdo de Asociación y una ponencia por expertos sectoriales sobre las perspectivas prácticas de acceso al mercado europeo y centroamericano

4. Sugerencias sobre el fortalecimiento o creación de programas a nivel Centroamericano, que permitan trabajar en cooperación a nivel regional.

Limitación	Política, programa, acciones
Altos costos de transporte y seguro para exportar a Europa.	Estrategias de <i>Pull</i> a nivel regional para productos a granel; Proyecto de Cabotaje Regional
Desconocimiento del mercado de la UE	PLATAFORMA DE INFORMACIÓN COMERCIAL PARA PYMES- que incluya información actualizada de mercados, perfiles y estudios, requisitos arancelarios y no arancelarios. MISIONES EMPRESARIALES DE FAMILIARIZACIÓN

Limitación	Comentario
Requerimientos muy altos de calidad	Apoyo para la implementación de sistemas de calidad necesarias para el acceso al mercado europeo, incluyendo certificaciones de distintas normas requeridas por el mercado.
Difícil acceso al mercado: normas, Procedimientos y regulaciones.	Capacitaciones específicas según los requerimientos de cada sector.
Altos costos de producción y comercialización	Visitas técnicas e intercambio de experiencias prácticas en plantas piloto, en centros de investigación, clúster tecnológicos, etc.
Desconocimiento de los requisitos y trámites para exportar.	Capacitaciones, Seminarios, Talleres, Conferencias, en temas como: cumplimiento de normas técnicas, requisitos import-export, productividad, calidad, inocuidad, seguridad industrial, acceso a mercados, buenas prácticas,

Guatemala:

Valor de las principales exportaciones a UE en 2012 (miles de US.\$)

	Partida	Valor
0901	Café oro y café tostado	234,644.3
2207	Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado mayor o igual a 80%	99,114.1
1511	Aceite de palma y sus fracciones	23,605.8
1701	Azúcar de caña	19,129.9
0803	Banano	15,317.6
0604	Follajes, hojas, ramas, y, musgos y líquenes	14,457.8
2401	Tabaco	13,213.6
0908	Cardamomo	12,930.4
0708	Arvejas y frijoles (frescos)	8,216.5

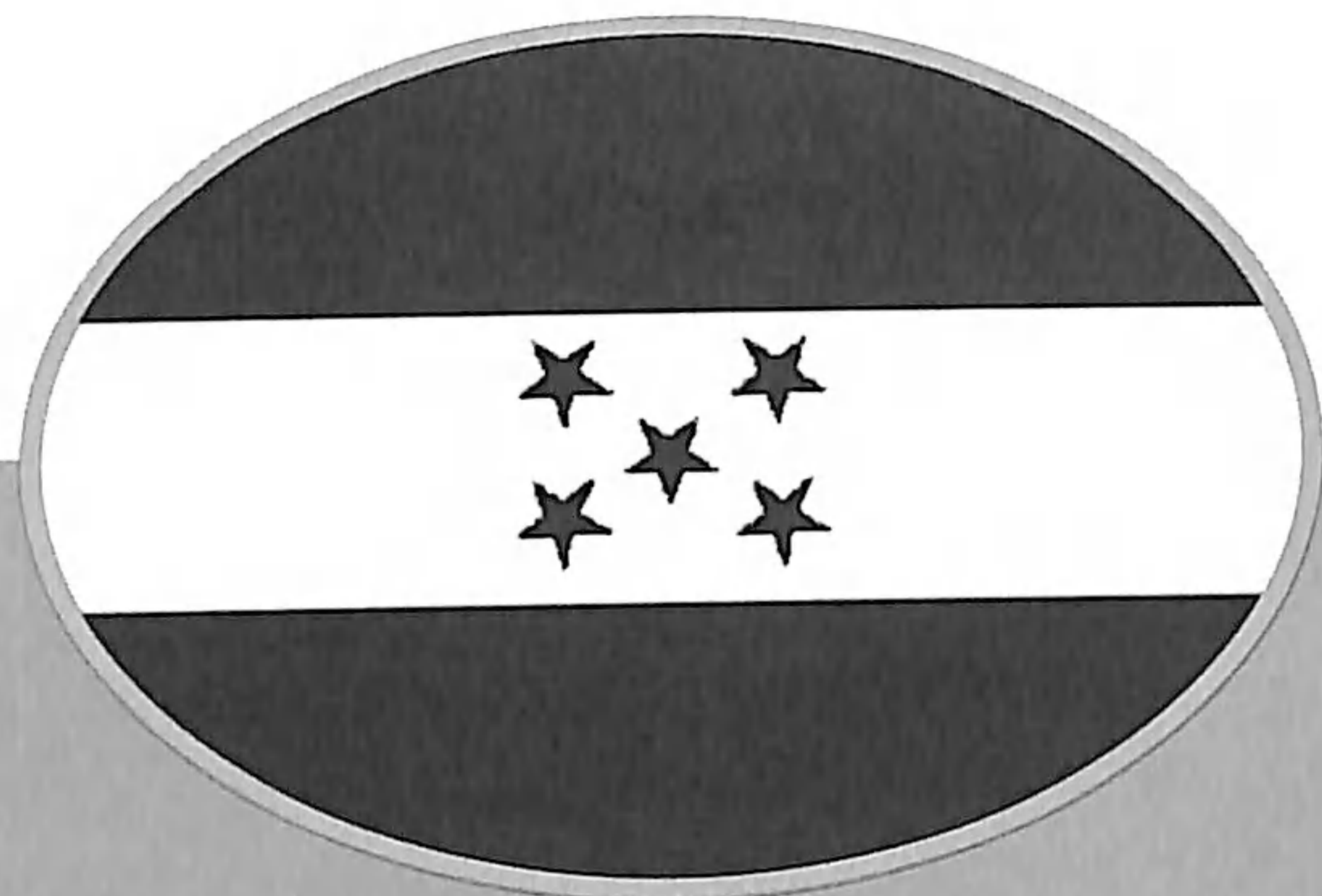
	Partida	Valor
1209	Semillas, frutos y esporas para siembra	6,148.9
2604	Cigarros	5,599.7
4001	Látex de caucho natural	5,457.1
6203	Trajes, conjuntos, chaquetas, pantalones y shorts para hombres o niños	4,615.3
0602	Plantas vivas	4,129.1
0409	Miel natural	4,065.0
1207	Ajonjolí	2,634.7
0802	Demás frutos con cáscara	2,566.2
3301	Aceites esenciales	2,110.2
6204	Trajes, conjuntos, chaquetas, pantalones y shorts para mujeres o niñas	2,046.0
0810	Frambuesas, zarzamoras, moras	1,558.9
8703	Cisternas para medios de transporte	1,158.5
0904	Pimienta triturada o pulverizada	881.4
0811	Frutas preparadas	844.4
0710	Arvejas y frijoles (cocidos)	687.1
2208	Ron y demás aguardientes	645.3
3004	Medicamentos para uso humano y veterinario	597.6
1905	Pasta de cacao	355.2
0814	Cortezas de cítricos preparadas	276.8
1211	Semillas y partes de plantas sin triturar ni pulverizar	265.4
8426	Aparatos mecánicos para horticultura y partes	232.6
8542	Circuitos integrados (electrónicos)	231.9
2825	Óxidos de antimonio	210.0
9503	Juguetes	189.5

	Partida	Valor
0306	Camarones, langostinos y langostas	189.3
7204	Desperdicios de fundición	188.6
2620	Escorias, cenizas y residuos (excepto los de la siderurgia)	175.4
1515	Aceite de ajonjolí en bruto	173.2
2001	Pepinos y pepinillos	171.2
2939	Alcaloides de la quina	165.3
0603	Flores y capullos	162.3
	Valor total de las partidas incluidas	489,362.1
	Valor total de las exportaciones de CA a la UE	542,183.4
	% del valor de las exportaciones incluido	90.3

Guatemala:

Balanza comercial con la Unión Europea 2008-2011. Millones US\$.

Año	Importaciones	Exportaciones	Saldo
2008	857.8	354.6	-503.2
2009	750.8	307.0	-443.8
2010	828.3	365.6	-462.7
2011	986.3	570.8	-415.5
2012	951.5	495.8	-455.7



HONDURAS

Federación de Agroexportadores de Honduras –FPX–

1. Principales limitaciones que enfrentan los exportadores y exportadoras en Honduras para el aprovechamiento del Acuerdo de Asociación de Centroamérica Unión Europea.

Limitación	Comentario
Flete marítimo muy alto.	Ligado a las bajas frecuencias de salidas y el largo período de tránsito que dura entre 18 a 24 días, el costo elevado del flete es una gran limitante para exportar a Europa
Desconocimiento de mecanismos legales para reclamos por incumplimiento de pago por parte de un comprador europeo.	Normalmente se hacen convenios de compra-venta basados en cruces de correos, pero al ocurrir conflictos no tienen bases para poderlos dirimir legalmente o por arbitrio convenido.
Falta de representación comercial <i>in situ</i> .	Derivado de lo anterior, algunas empresas han optado por mantener representantes en los Países de destino; que cuando implica grandes volúmenes de exportación resulta muy efectivo para que se fortalezca una relación de confianza con el cliente

Limitación	Comentario
Falta a nivel de región de un programa de consolidación de carga de exportación para manejar economías de escala.	Esto afecta principalmente a los pequeños y medianos agroexportadores que por sus bajos volúmenes de producción no manejan economías de escala; comparadas con las grandes empresas transnacionales manejan sus propios esquemas horizontales de inteligencia comercial y transporte y son las que al final terminan aprovechando mejor los tratados.

Fuente: FPX

2. Programas y proyectos ya existentes en Honduras, que permiten reducir el efecto de las limitaciones y fomentar el aprovechamiento del Acuerdo de Asociación.

Limitación	Política, programa, acciones
Flete marítimo muy alto.	Ninguno
Desconocimiento de mecanismos legales para reclamos por incumplimiento de pago por parte de un comprador europeo.	Ninguno

Limitación	Comentario
Falta de representación comercial <i>in situ</i> .	Ninguno
Falta a nivel de región de un programa de consolidación de carga de exportación para manejar economías de escala.	Ninguno
Internacionalización de Pymes	El aporte que ha dado el Proyecto Al Invest IV, financiado por la Unión Europea ha sido importante para la internacionalización de las pymes, con los instrumentos siguientes: capacitación y asistencia técnica, jornadas de innovación, misiones de familiarización, agendas especializadas y reforzamiento institucional.

Fuente: FPX

3. Acciones de política, programas y proyectos en Honduras, que están planificados para reducir el impacto de estas limitaciones a las exportaciones a la UE y aprovechar las oportunidades del Acuerdo de Asociación.

Limitación	Política, programa, acciones
Flete marítimo muy alto.	Ninguno
Desconocimiento de mecanismos legales para reclamos por incumplimiento de pago por parte de un comprador europeo.	Ninguno
Falta de representación comercial <i>in situ</i> .	Se está avanzando en establecer una Alianza Público Privada entre FPX y Cancillería para establecer una Oficina de Enlace Comercial de Honduras en Europa; se buscan mecanismos para que ésta oficina pueda inicialmente prestar servicios a nivel regional como precursora de una gran Oficina de Enlace Comercial de Centroamérica en Europa. (ojo)

Limitación	Comentario
Falta a nivel de región de un programa de consolidación de carga de exportación para manejar economías de escala.	Ninguno

Fuente: FPX

4. Sugerencias sobre el fortalecimiento o creación de programas a nivel Centroamericano, que permitan trabajar en cooperación a nivel regional.

Flete Marítimo muy alto.

Se visualiza el fortalecimiento de la COCATRAM, que es un organismo regional con representación público privada para que sea un ente que lidere estos temas que son netamente comerciales, pero que en términos del AdA, representan una limitante para el flujo comercial en ambas vías
Desconocimiento de mecanismos legales para reclamos por incumplimiento de pago por parte de un comprador europeo.

Buscar una Alianza con FECAMCO, FEDEPRICAP y otros organismos de instancia regional, que ya tienen programas para dirimir conflictos, en los cuales se pueda especializar personal en aspectos relacionados con el Comercio Internacional y especialmente en los compromisos establecidos en el ADA

Falta de representación comercial *in situ*.

Se buscan mecanismos para que la Oficina de Enlace Comercial que impulsa FPX para Honduras, pueda en el corto plazo prestar servicios a las PYMES de la región en conexión con FECAEXCA, como precursora de una gran Oficina de Enlace Comercial de Centroamérica en Europa EN EL MEDIANO Y LARGO PLAZO

Falta a nivel de región de un programa de consolidación de carga de exportación para manejar economías de escala.

Continuar con los esfuerzos de consolidar la Unión Aduanera como un mecanismo inicial de flujo voluminoso y eficiente de carga y mercadería intrarregional.

Fuente: FPX

5. Programas de servicios a la exportación ya preparados en Honduras para aprovechar el Acuerdo de Asociación.

Se piensa diseñar acciones tendientes a fortalecer las siguientes áreas:

Negocios
 Áreas Técnicas
 Logística
 Cadenas de Valor
 Inteligencia Comercial
 Legales
 Cooperación Académica
 Servicios de Apoyo al ADA

Fuente: FPX

Honduras:

Balanza comercial con la Unión Europea 2008-2011. Millones US\$.

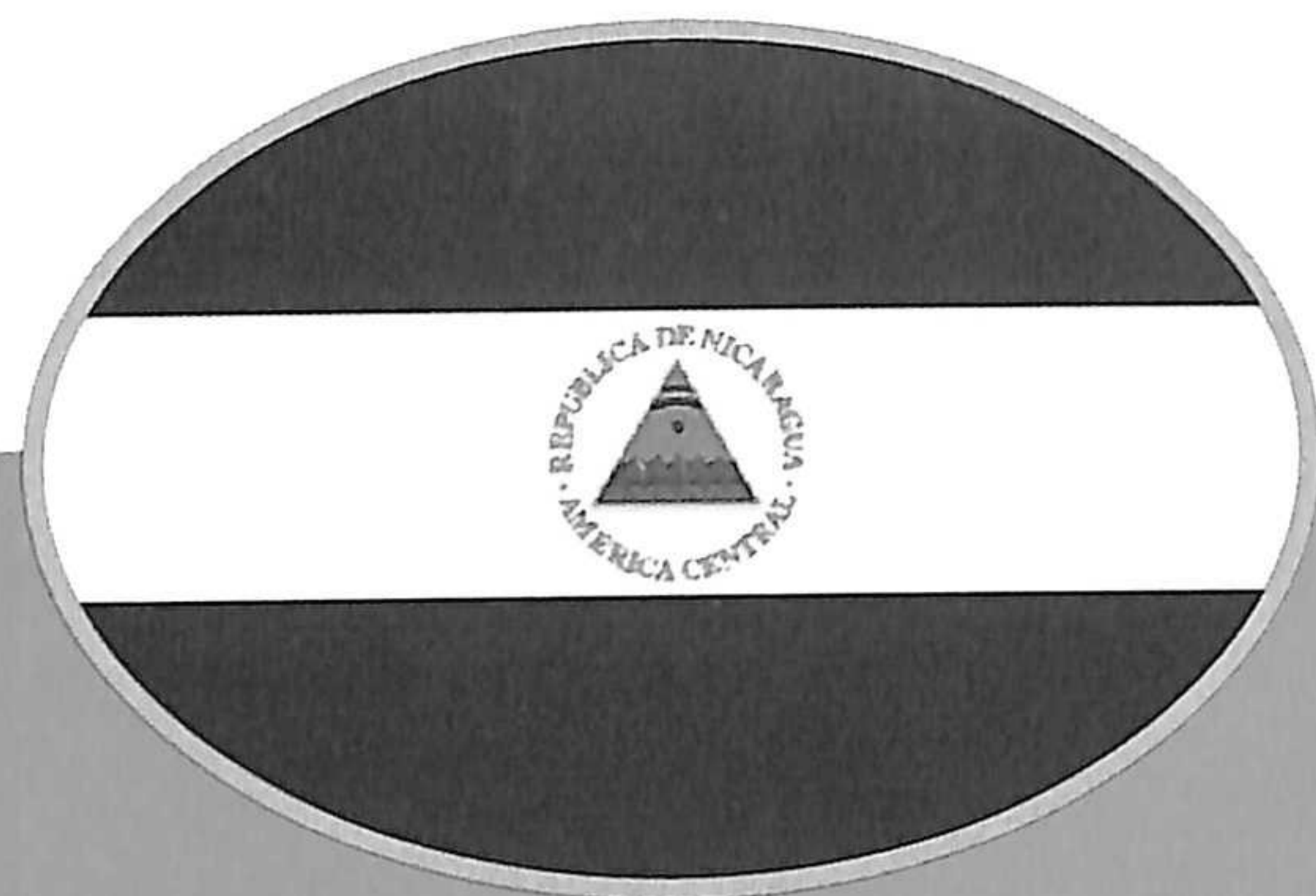
Año	Importaciones	Exportaciones	Saldo
2008	552.8	539.2	-13.6
2009	336.9	516.8	179.9
2010	426.8	656.2	229.4
2011	470.9	1070.1	599.2
2012	488.8	1298.8	810.0

Honduras:

Valor de las principales exportaciones a UE en 2012 (miles de US.\$)

	Partida	Valor
0901	Café oro y café tostado	1,011,215.6
1511	Aceite de palma y sus fracciones	105,491.5
0306	Camarones, langostinos y langostas	75,271.0
2608	Minerales de cinc	21,150.9
7108	Oro	13,168.1
0807	Melones, sandías y papayas frescos	11,822.5
1513	Aceite de coco en bruto	10,722.4
2616	Minerales de plata	7,010.0
6310	Trapos, cordeles, cuerdas de materia textil	6,596.6
0602	Plantas vivas	6,417.5
2402	Cigarros	3,860.4
0804	Piñas, mangos	3,081.4
7602	Desperdicios y desechos de aluminio	3,033.3
0803	Banano	2,844.7
0714	Raíces de yuca y camote	2,071.3
0604	Follajes, hojas, ramas, y, musgos y líquenes	1,713.0
2007	Compotas, jaleas y mermeladas	1,360.0
1703	Melaza de caña	858.0
4407	Madera aserrada	754.0
3806	Colofonías y ácidos resínicos	728.7
8546	Cables de fibra óptica y accesorios relacionados	677.4
1518	Aceite de soya epoxidado	538.7

	Partida	Valor
5202	Desperdicios de algodón	515.8
0904	Pimienta triturada o pulverizada	469.0
0709	Okras y maíz dulce	467.0
1301	Gomas y resinas naturales	430.5
2009	Jugos de fruta, jugos congelados y jugos concentrados	386.7
8451	Máquinas y aparatos relacionados a la manufactura de textiles	385.6
3405	Desodorantes corporales y otras preparaciones cosméticas o de tocador	341.7
7204	Desperdicios de fundición	337.0
0802	Demás frutos con cáscara	312.7
3808	Insecticidas	294.2
2001	Pepinos y pepinillos	285.9
4101	Cueros y pieles enteros, de peso unitario superior a 16 kg	273.3
0307	Moluscos marinos	264.0
0811	Frutas preparadas	222.4
0511	Miel natural	194.0
4602	Artículos de cestería	170.8
7116	Artículos de joyería	161.9
3915	Polímeros naturales	160.3
	Valor total de las partidas incluidas	1,296,059.8
	Valor total de las exportaciones de CA a la UE	1,304,135.6
	% del valor de las exportaciones incluido	99.4



NICARAGUA

Asociación de productores y exportadores de Nicaragua – APEN-

1. Principales limitaciones que enfrentan los exportadores y exportadoras en Nicaragua para el aprovechamiento del Acuerdo de Asociación de Centroamérica Unión Europea.

Limitación	Comentario
Altos Costos de la Logística para la exportación.	El costo de la logística de Nicaragua, es uno de los más altos de Centroamérica. Nicaragua no cuenta con puertos idóneos para la exportación. Hace uso de los puertos de los países vecinos de Costa Rica y Honduras. En este sentido se depende de la infraestructura de logística de los demás países, lo que hace que los productos de Nicaragua incurran en más tiempo en tránsito (este factor crea problemas serios en productos perecederos y limita el tipo de producto que se puede exportar. Por ejemplo un contenedor de frijoles de Nicaragua a Italia tarda 50 días en tránsito).

Limitación	Comentario
Cumplir con las exigencias del mercado Europeo en relación a la calidad e inocuidad.	La mayor parte de las empresas en Nicaragua no implementan medidas de controles como BPA, BPM y Global Gap. Ahora bien, las empresas que implementan manuales de inocuidad no cuentan con las certificaciones, ya que la adquisición de las mismas implica inversiones altas para las pymes (en mejora de infraestructura). En relación a Global Gap, en el país existen solamente 2 empresas certificadas.
Capacidad de encontrar los canales de comercialización idóneos para los productos	Gran parte de las pymes, aunque tengan sus productos adaptados al mercado y cumplan con los requerimientos exigidos, les resulta difícil encontrar compradores idóneos, ya que no conocen el mercado europeo. Esto frena en la mayoría el espíritu exportador.
Financiamiento para mejorar la infraestructura productiva	Este punto está relacionado a la adecuación de los productos a las exigencias del mercado, por ejemplo, para cumplir con los requerimientos para obtener las certificaciones internacionales.

Limitación	Comentario
Implementación de un plan de marketing para los productos	Cada vez que las empresas se preparan en la calidad y la inocuidad, también surge un nuevo problema, y es una campaña de marketing adecuada a cada producto para poder posicionarlos en el mercado europeo. También se debe relacionar al costo de la implementación de la campaña de marketing de las empresas, a la participación en eventos internacionales, como ferias especializadas.
Formación exportadora estratégica de las empresas.	Las empresas, en especial las PYMES requieren de una formación exportadora y estratégica que les facilite el acceso al mercado europeo. Ello incluye temas de logística de exportación, negociación de contratos de exportación, elaboración de plan de exportación, entre otros.

2. Programas y proyectos ya existentes en Nicaragua, que permiten reducir el efecto de las limitaciones y fomentar el aprovechamiento del Acuerdo de Asociación.

Limitación	Política, programa, acciones
PRACAMS	Programa Regional de Apoyo a la Calidad y a la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias en Centroamérica, PRACAMS. Los componentes del proyecto son: Sistemas de calidad (normas, reglamentos, certificación, acreditación y metrología); medidas sanitarias y fitosanitarias (riesgo y vigilancia, trazabilidad, inspecciones); Apoyo al sector privado (divulgación) El proyecto se limita a más acciones en el sector público.

Limitación	Comentario
Programa de Fortalecimiento a la Competitividad de las MIPYME Nicaragüenses UE1-15	El objetivo del proyecto es Incrementar la contribución de las MIPYME nicaragüenses en la producción nacional, en particular los productos exportables y los potencialmente exportables. El proyecto aborda temas de calidad y formación exportadora, pero aún se desconocen las futuras actividades. Este proyecto está en la fase inicial. Adicionalmente, el aporte que ha dado el Proyecto AI Invest IV, financiado por la Unión Europea ha sido importante para la internacionalización de las pymes, con los instrumentos siguientes: capacitación y asistencia técnica, jornadas de innovación, misiones de familiarización, agendas especializadas y reforzamiento institucional.
Programa de Fortalecimiento de la gestión del Comercio - BID	Tiene componente de trazabilidad bovina.

3. Acciones de política, programas y proyectos en Nicaragua, que están planificados para reducir el impacto de estas limitaciones a las exportaciones a la UE y aprovechar las oportunidades del Acuerdo de Asociación.

Limitación	Política, programa, acciones
Trazabilidad bovina	Se aprobó Norma Técnica Obligatoria del Sistema de Registro de Establecimientos para la Identificación y movilización del Ganado Bovino. Gaceta 24 octubre 2011.

4. Sugerencias sobre el fortalecimiento o creación de programas a nivel Centroamericano, que permitan trabajar en cooperación a nivel regional.

Se visualizan programas a nivel Centroamericano relacionados con la inocuidad y a los aspectos de marketing internacional de las empresas (vinculados a la comercialización):

- La calidad e inocuidad deberían ser acciones para las empresas, ya que existen proyectos que están tratando de resolver este problema desde el sector gubernamental, desarrollando la infraestructura de calidad de Nicaragua. Paralelamente debería existir un programa que apoye a las empresas en la implementación de sistemas de calidad e inocuidad que cumplan con las exigencias del mercado europeo.
- Por el lado de Marketing, está vinculado a la elaboración de estrategias de mercado internacional para las pymes, adaptación de productos, en relación a empaque y etiquetado, marcas, y denominaciones de origen. Este tema debe verse vinculado estrechamente con la comercialización.

5. Programas de servicios a la exportación ya preparados en Nicaragua para aprovechar el Acuerdo de Asociación.

En APEN, se cuenta con la Oficina de Exportaciones que ofrece:

- Formación exportadora: capacitaciones mediante talleres prácticos en todas las áreas vinculadas a las exportaciones.
- Asistencia técnica: en temas de calidad, inocuidad, comercialización y diseño de marcas.
- Promoción Internacional: realización de misiones comerciales y participación en ferias internacionales. APEN cuenta con una feria internacional propia: *Expoapen*, la cual se realiza de manera anual. La próxima tendrá lugar los días 27 y 28 de septiembre de 2013.

Nicaragua:

Valor de las principales exportaciones a UE en 2012 (miles de US.\$)

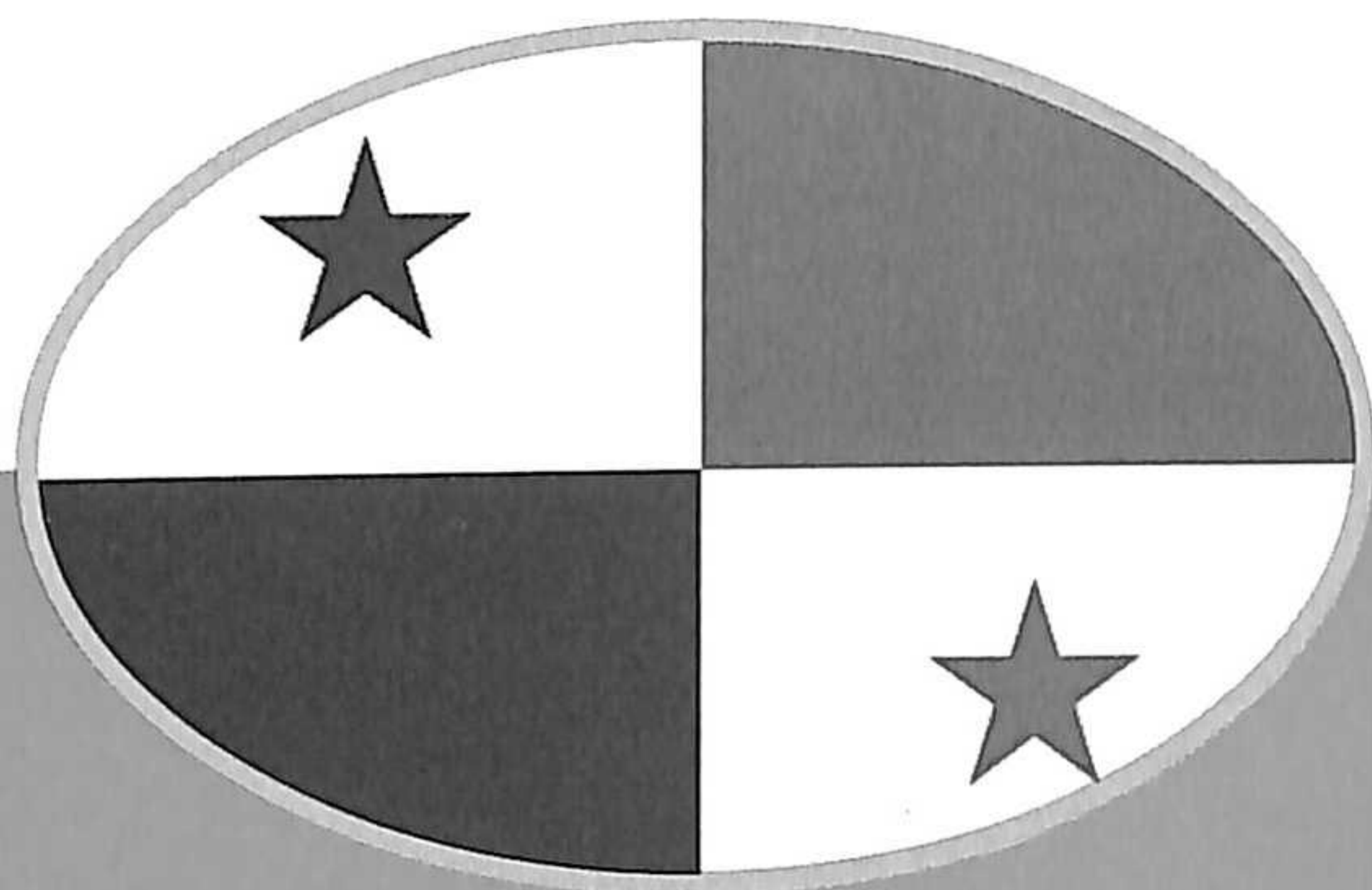
	Partida	Valor
0901	Café oro y café tostado	158,979.3
0306	Camarones, langostinos y langostas	40,146.5
1202	Cacahuates sin tostar ni preparar	32,217.1
1508	Aceite de cacahuete en bruto	27,106.0
4104	Cueros y pieles curtidos	15,215.3
0709	Okras y maíz dulce	3,045.1
1801	Cacao en grano	1,959.9
2207	Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado mayor o igual a 80%	1,857.5
2208	Ron y demás aguardientes	1,409.6
0604	Follajes, hojas, ramas, y, musgos y líquenes	1,238.7
2402	Cigarros	889.9
0807	Melones, sandías y papayas frescos	811.9
0804	Piñas, mangos	601.9
0409	Miel natural	494.3
1515	Aceite de ajonjolí en bruto	436.8
1207	Ajonjolí	336.1
5608	Redes confeccionadas de materia textil	190.3
8503	Motores y generadores eléctricos	184.2
8477	Máquinas y aparatos para trabajar caucho	181.5
9403	Muebles de madera y sus partes	179.6
2403	Cigarros	141.4
0801	Cocos y nueces secos o frescos	84.5

	Partida	Valor
9901	Artículos deportivos	55.7
7903	Desperdicios y desechos de cinc	49.3
2401	Tabaco	48.8
9018	Instrumentos y aparatos médicos, y aparatos para pruebas visuales	37.5
1211	Semillas y partes de plantas sin triturar ni pulverizar	37.0
4101	Cueros y pieles enteros, de peso unitario superior a 16 kg	36.2
7204	Desperdicios de fundición	36.0
8421	Centrifugadoras	31.9
8482	Máquinas, aparatos con función propia y partes	27.4
4416	Cajones, cajas y plataformas de carga	20.6
6913	Estatuillas y demás objetos de adorno, de cerámica	19.3
8483	Máquinas, aparatos con función propia y partes	19.1
6309	Patrones para prendas de vestir	16.3
6810	Calzado con la parte superior de cuero natural y suela de cualquier tipo	15.5
0703	Follajes, hojas, ramas, y, musgos y líquenes	15.3
8703	Cisternas para medios de transporte	15.0
4420	Estatuillas, cofres y otros	11.4
4407	Madera aserrada	10.5
	Valor total de las partidas incluidas	288,210.2
	Valor total de las exportaciones de CA a la UE	288,422.7
	% del valor de las exportaciones incluido	99.9

Nicaragua:

Balanza comercial con la Unión Europea 2008-2011. Millones US\$.

Año	Importaciones	Exportaciones	Saldo
2008	211.2	212.9	1.7
2009	202.2	178.5	-23.7
2010	220.2	192.6	-27.6
2011	261.5	245.0	-16.5
2012	348.0	288.4	-59.6



PANAMA

Asociación Panameña de Exportadores - APEX.

Panamá: Valor de las principales exportaciones a UE en 2012 (miles de US.\$)

	Partida	Valor
0803	Banano	150,014.1
0303	Pescado congelado	39,080.4
2208	Ron y demás aguardientes	31,230.0
0807	Melones, sandías y papayas frescos	22,793.6
0804	Piñas, mangos	21,247.5
0306	Camarones, langostinos y langostas	15,462.3
4011	Neumáticos	12,640.5
4104	Cueros y pieles curtidos	7,682.0
8903	Embarcaciones inflables	6,660.6
1511	Aceite de palma y sus fracciones	5,894.9
0901	Café oro y café tostado	5,290.3

	Partida	Valor
8536	Interruptores, conmutadores, conectores de fibra óptica y similares	3,343.5
7404	Desperdicios y desechos de cobre	1,680.6
1513	Aceite de coco en bruto	1,641.8
0304	Filete de pescado	1,452.9
1801	Cacao en grano	1,369.2
4107	Cueros preparados después del curtido	1,353.3
8409	Partes de motores	1,230.6
8703	Cisternas para medios de transporte	1,049.3
3307	Desodorantes corporales y otras preparaciones cosméticas o de tocador	1,046.9
8431	Aparatos mecánicos para horticultura y partes	1,032.2
9018	Instrumentos y aparatos médicos, y aparatos para pruebas visuales	942.9
0709	Okras y maíz dulce	870.2
7204	Desperdicios de fundición	554.8

	Partida	Valor
4409	Madera perfilada longitudinalmente	552.1
8517	Estaciones base de transmisión o recepción	527.1
3004	Medicamentos para uso humano y veterinario	509.9
0801	Cocos y nueces secos o frescos	502.3
1604	Atunes, listados y bonitos	479.3
8529	Aparatos de radar	386.9
8473	Máquinas para procesamiento de datos	359.1
4202	Baúles, maletas y estuches de todo tipo	355.6
2207	Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado mayor o igual a 80%	352.9
1702	Jarabes de azúcar con contenido de fructosa	317.1
7113	Artículos de joyería	288.0
8474	Máquinas y aparatos de quebrantar, triturar o pulverizar, y partes	275.5
9401	Asientos	271.3
8548	Desperdicios de baterías y acumuladores	260.4
7602	Desperdicios y desechos de aluminio	257.4
8501	Motores y generadores eléctricos	246.5
	Valor total de las partidas incluidas	341,505.8
	Valor total de las exportaciones de CA a la UE	544,285.9
	% del valor de las exportaciones incluido	62.7

Panamá:

Balanza comercial con la Unión Europea 2008-2011. Millones US\$.

Año	Importaciones	Exportaciones	Saldo
2008	3556.7	1121.8	-2434.9
2009	3351.1	734.5	-2616.6
2010	3149.2	865.9	-2283.3
2011	2621.5	514.2	-2107.3
2012	3527.9	544.3	-2983.6



Biblioteca Central
USAC



4701255388

EXCO



"Este documento se ha realizado con la ayuda financiera de la Unión Europea. El contenido de este documento es responsabilidad exclusiva de AGEXPORT y en modo alguno debe considerarse que refleja posición de la Unión Europea"