

# **I**ntegración regional e integración con Estados Unidos. El rumbo de las exportaciones centroamericanas y de República Dominicana

**Claudia Schatan**

**Gabrielle Friedinger**

**Alfonso Mendieta**

**Indira Romero**

**Unidad de Comercio Internacional  
e Industria**



**CEPAL**



SESENTA AÑOS CON AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Este documento fue preparado por Claudia Schatan, Gabrielle Friedinger, Alfonso Mendieta e Indira Romero de la Unidad de Comercio Internacional e Industria, de la Sede Subregional de la CEPAL en México.

Las opiniones expresadas en este documento son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

---

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN versión impresa 1680-8800      ISSN versión electrónica 1684-0364

ISBN: 978-92-1-323168-5

LC/L.2862-P

LC/MEX/L.831/Rev.1

N° de venta: S.08.II.G.7

Copyright © Naciones Unidas, enero de 2008. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, México, D. F.

---

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

## Índice

---

<b>Resumen</b> .....	7
<b>Introducción</b> .....	9
<b>I. El proceso de la integración centroamericana</b> .....	13
A. Antecedentes de la integración centroamericana .....	13
B. Estado actual de la integración: la Unión Aduanera y el arancel externo común .....	14
<b>II. Comercio intra y extrarregional de los países del MCCA</b> .....	19
<b>III. Evolución del comercio de Centroamérica y República Dominicana con Estados Unidos y perspectivas con el marco del DR-CAFTA</b> .....	25
A. Antecedentes y análisis existentes sobre el impacto del DR-CAFTA .....	25
B. Comercio de Centroamérica y República Dominicana con Estados Unidos .....	27
C. Impacto del DR-CAFTA sobre el comercio centroamericano .....	29
D. Impacto del DR-CAFTA sobre las exportaciones de Centroamérica a Estados Unidos .....	33
1. El acceso de los productos de Centroamérica y República Dominicana a Estados Unidos bajo el DR-CAFTA .....	33
2. Las reglas de origen en el DR-CAFTA .....	36
3. El sector textil y de confección: oportunidades y retos .....	37
E. Análisis de competitividad de las exportaciones centroamericanas en el mercado de Estados Unidos .....	41

<b>IV. Cambios institucionales en Centroamérica inherentes al DR-CAFTA y su impacto en el marco comercial</b> .....	47
A. El actual marco institucional regional relativo al comercio .....	48
B. El impacto del DR-CAFTA sobre el marco institucional .....	49
C. Implicaciones institucionales del DR-CAFTA sobre el MCCA .....	50
1. Cambios legales inherentes al DR-CAFTA .....	50
2. Liberalización comercial y Unión Aduanera .....	51
3. Facilitación del comercio y las normas sanitarias y fitosanitarias .....	53
4. Derechos de propiedad intelectual .....	53
5. Compras del sector público .....	54
6. Inversiones .....	55
7. Comercio transfronterizo de servicios .....	55
8. Telecomunicaciones .....	56
9. Transparencia y corrupción .....	56
10. Compromisos referentes al medio ambiente y asuntos laborales .....	56
<b>V. Conclusiones</b> .....	59
<b>Bibliografía</b> .....	63
<b>Anexos</b> .....	65
I Acuerdos comerciales de Centroamérica, julio de 2006 .....	67
II Centroamérica: variación de tarifas SAC2004 y DR-CAFTA. Resumen hacia el año 2007 DR-CAFTA, 2024 .....	68
III Posicionamiento de las principales exportaciones de Estados Unidos hacia Centroamérica .....	70
IV Centroamérica y República Dominicana: principales productos exportados a Estados Unidos, 2005 .....	74
V Centroamérica y República Dominicana: Tipología de los 15 principales productos de exportación .....	80
<b>Serie Estudios y perspectivas, México: números publicados</b> .....	83
<b>Índice de cuadros</b>	
Cuadro 1 Centroamérica: arancel externo común, 2006 .....	15
Cuadro 2 MCCA: obstáculos al comercio, agosto de 2006 .....	17
Cuadro 3 Comercio de los países de Centroamérica, 1994-2005 .....	20
Cuadro 4 Centroamérica: balance comercial dentro del MCCA, 1994-2005 .....	24
Cuadro 5 Centroamérica y República Dominicana: balance comercial con Estados Unidos, 1994-2006 .....	28
Cuadro 6 Centroamérica: variación de tarifas SAC 2004 y DR-CAFTA. Resumen hacia final del DR-CAFTA, 2024 .....	31
Cuadro 7 Principales aspectos de las reglas de origen del DR-CAFTA .....	38
Cuadro 8 Condiciones de acceso al mercado de Estados Unidos; diferencias entre la CBI/CBTPA y el DR-CAFTA .....	40
Cuadro 9 Países del CAFTA: tipología de productos, 2000-2005 .....	44
Cuadro 10 Comparación de las normas comerciales centroamericanas y las del DR-CAFTA .....	52
Cuadro 11 Limitaciones en acceso a prestadores de servicios e inversionistas .....	57
Cuadro 12 Cambios legales inherentes al DR-CAFTA .....	58
<b>Índice de gráficos</b>	
Gráfico 1 Destino de las exportaciones de Centroamérica, 1994-2005 .....	20
Gráfico 2 Centroamérica: comercio intrarregional, 1994-2005 .....	22

Gráfico 3	MCCA y República Dominicana: tasas de crecimiento del comercio con Estados Unidos, 1995-2006 .....	29
Gráfico 4	Centroamérica: importaciones de Estados Unidos según programa preferencial, 1996, 2000 y 2005.....	35
Gráfico 5	Centroamérica y República Dominicana: composición total de las exportaciones a Estados Unidos, 2006.....	42
Gráfico 6	Centroamérica y República Dominicana: concentración y composición de las exportaciones a Estados Unidos, 2006.....	42
Gráfico 7	Centroamérica y República Dominicana: principales exportaciones a Estados Unidos con y sin aranceles .....	43



## Resumen

---

Los países centroamericanos, México y parte de los países del Caribe han atravesado un período de intensas negociaciones comerciales a lo largo de los últimos 15 años y han suscrito numerosos acuerdos bilaterales entre sí o con terceros países, mientras que los acuerdos multilaterales han estado relativamente estancados. A la vez, los países centroamericanos han entrado en un período en los que han intensificado sus gestiones para alcanzar la Unión Aduanera.

La cuestión central de este estudio es si los tratados de libre comercio (TLC), específicamente el tratado de libre comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos (DR-CAFTA, por sus siglas en inglés), y la integración regional centroamericana son complementarios entre sí o si el primero puede tender a desplazar o debilitar al segundo. El trabajo aborda este interrogante, tanto en términos de flujos comerciales (especialmente el de exportaciones), como arancelarios, legales e institucionales.

Las ventajas del DR-CAFTA son importantes para asegurar la permanencia de las preferencias unilaterales otorgadas a los países de la región por parte de Estados Unidos, así como para la atracción de mayores inversiones a estos países a fin de aprovechar la oportunidad de ingreso al mercado de Estados Unidos en condiciones mejoradas, y la posibilidad de desarrollar ciertas cadenas productivas en la región en su conjunto y así acumular reglas de origen para ingresar libres de aranceles a Estados Unidos. Algunos de estos aspectos pueden acercar a los países regionalmente, y una adecuada armonización de normas debería reducir las posibilidades de que los países compitan entre sí, por ejemplo, para atraer inversión extranjera directa.

Aun cuando el manejo conjunto de los diferentes acuerdos no se muestra fácil en términos administrativos, el resultado es importante en cuanto a la homologación de normas, leyes, reconocimiento mutuo de estándares, agilización del tránsito a través de aduanas, entre otros aspectos, que compensarían con amplitud las dificultades de la gestión de varios acuerdos simultáneamente. Son especialmente estos últimos esfuerzos los que se conjugan bien con aquellos que se hacen para alcanzar la Unión Aduanera en materia de homologación de normas a nivel centroamericano. Éstas parecen profundizar las sinergias entre los distintos acuerdos más que debilitarlas.



## Introducción

---

El acelerado proceso de liberalización regional y bilateral con terceros países del comercio de los países de Centroamérica y República Dominicana no tiene precedente. El DR-CAFTA, firmado en 2004 y ratificado por los gobiernos antes de 2007, con excepción de Costa Rica,<sup>1</sup> se logró tras un intenso período de negociaciones. El DR-CAFTA se alcanzó, además, en un período de negociaciones de muchos otros TLC de menor envergadura, algunos de los cuales ya se han concluido, y otros están aún en el proceso de negociación o ratificación.

El avance de la apertura comercial vía numerosos TLC bilaterales representa un esfuerzo enorme para países pequeños en desarrollo como los centroamericanos y República Dominicana, pues deben manejar distintas reglas de origen, normas de todo tipo, sistemas de solución de controversias variadas, entre otras cosas.<sup>2</sup> En cambio, la implementación del DR-CAFTA podría facilitarse por el hecho de que esos países con anterioridad recibieron el beneficio de concesiones comerciales otorgadas unilateralmente por Estados Unidos desde los años ochenta para el acceso de mercancías a su mercado.

Una vez iniciado el DR-CAFTA, todas las preferencias mencionadas quedan automáticamente incorporadas en este nuevo acuerdo. Esta ventaja del DR-CAFTA no es trivial, no sólo porque no

---

<sup>1</sup> En octubre de 2007 se hizo un referéndum en Costa Rica para determinar si la ciudadanía estaba de acuerdo o no con la adhesión del país al DR-CAFTA y el resultado fue favorable.

<sup>2</sup> Esta combinación fue denominada *spaghetti bowl* por Bhagwati (1998).

existe garantía de que los tres tipos de trato preferencial mencionados se sigan otorgando a los países de la región centroamericana y República Dominicana a partir de 2008, sino también porque el sector confección, que es muy importante en la canasta de exportaciones de las economías estudiadas, se ha vuelto particularmente vulnerable a la competencia de terceros países en el mercado de Estados Unidos a partir del fin del Acuerdo de Textiles y Vestuarios (ATV) de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en enero de 2005. Desde entonces, estas economías deben competir más abiertamente con países como China e India, cuyas exportaciones a Estados Unidos ya no están restringidas por una cuota determinada. Esta competencia se hace, además, en términos poco favorables, dado que a partir de la eliminación del ATV los precios internacionales de los productos de confección han bajado. Se estima, por ejemplo, que aquellos exportados por El Salvador y Honduras han sufrido una caída de 20% en su precio debido a la mayor competencia (Hernández, Romero y Cordero, 2006). Cabe agregar que bajo el esquema de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (CBI, por sus siglas en inglés), de la Asociación Comercial entre Estados Unidos y la Cuenca del Caribe (CBTPA, por sus siglas en inglés) y el Sistema General de Preferencia (SGP), además, no se contaba con un mecanismo de solución de controversias como ocurre en el DR-CAFTA, porque se trataba de preferencias unilaterales (Pacheco y Valerio, 2007).

Con relación a la administración del comercio, el DR-CAFTA simplificará en alguna medida los trámites de exportación para sus socios respecto de la situación anterior al tratado pero, de todas formas, la gestión de éste y de otros TLC es más compleja que aquella que se requiere bajo un régimen multilateral internacional como el de la OMC. En dicho acuerdo estos problemas no ocurren, ya que se determinan normas uniformes para todos sus signatarios. Pero la lentitud en el avance de dicho acuerdo debido, en parte, a las diferencias entre los países en desarrollo y los desarrollados respecto de temas como la apertura de los mercados de productos agrícolas, ha dado lugar a un verdadero *boom* de TLC. Agréguese a lo anterior que el fracaso en las negociaciones continentales del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA) que podrían haber uniformado al menos parcialmente los criterios con que se administran los tratados, dejaron los acuerdos bilaterales y los subregionales como la única vía de avance en el proceso de liberalización comercial.<sup>3</sup> Con ello es muy difícil evitar la naturaleza selectiva para los diferentes socios comerciales (reducción de tarifas arancelarias a las importaciones de países específicos, entre otras medidas) y los procedimientos complejos para los exportadores, importadores y autoridades aduaneras y hacendarias.

En este contexto, los esfuerzos para lograr una integración regional centroamericana adquieren una renovada importancia. En contraste con los procesos recientes de los TLC mencionados, esa integración se ha venido desarrollando desde hace más de cuarenta años, cuando se firmó el Tratado General de Integración Económica (cuatro de los cinco países en 1961 y Costa Rica en 1963), el cual dio lugar a la creación del Mercado Común Centroamericano (MCCA). De hecho, en el DR-CAFTA, en el apartado 1.3.2. “Relación con otros Tratados”, se reconoce la precedencia de la integración regional. Este apartado señala que no habrá obstáculos para que los países centroamericanos mantengan los instrumentos jurídicos de su propia integración centroamericana, o adopten nuevos instrumentos de este tipo u otras medidas “para fortalecer y profundizar esos instrumentos, siempre y cuando esos instrumentos y medidas no sean inconsistentes con este Tratado”. Esto implica también que las disciplinas del DR-CAFTA deben ser respetadas por los países de la región en su comercio recíproco.

Según este acuerdo, los países centroamericanos deberían eliminar progresivamente los aranceles dentro de la región y establecer un arancel externo común. Si bien estos dos objetivos han

---

<sup>3</sup> Además, a diferencia del TLCAN, en el que ese acuerdo sustituyó a los acuerdos contraídos anteriormente entre algunas de las partes (Canadá y Estados Unidos), en el caso del DR-CAFTA coexisten este último con el acuerdo del MCCA (véase Pacheco y Valerio, 2007).

tomado mucho más tiempo del previsto para ser alcanzados, a mediados de 2007 se había avanzado en un 95% en el proceso de conformación de la Unión Aduanera.

La forma en que este acuerdo comercial interactuará en la práctica con el marco de integración centroamericana es el tema central de este estudio. Entre las preguntas que intenta responder se cuentan: ¿se crearán nuevas oportunidades de exportación para los países en desarrollo que forman parte del DR-CAFTA sin desplazar al comercio intrarregional? ¿Será el DR-CAFTA un instrumento que provocará tensiones dentro del proceso de integración centroamericana o, por el contrario, coadyuvará a la aceleración de este proceso y al logro de una Unión Aduanera?, ¿Se complementarán ambos acuerdos y promoverán la inserción centroamericana de manera competitiva en el mercado de Estados Unidos, dentro de un marco de regionalismo abierto? Este estudio sugiere que existe más complementariedad<sup>4</sup> que competencia entre los acuerdos bilaterales y los regionales, aunque probablemente no todos los países involucrados en estos acuerdos sean beneficiados de la misma manera.

El trabajo se centrará primordialmente en el comercio de los bienes manufacturados, y no en los agropecuarios. Existen numerosos estudios que contienen análisis acerca de los efectos del DR-CAFTA sobre el sector agropecuario; entre otros, Monge-González, Loria-Sagot y González-Vega (2003); Todd, Winters y Arias (2004); Taylor, Yúnez y Clements (2006), Sánchez (2006), Morley y Piñeiro (2007).

El presente documento abarca tanto los aspectos comerciales del DR-CAFTA y del MCCA (flujos comerciales, aranceles, normas de origen, entre otros) como los aspectos normativos e institucionales negociados en el DR-CAFTA. Este último tema puede ser importante para facilitar el comercio intrarregional y entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos. Asuntos como la agilización de acceso de los productos a los países a través de las aduanas, la armonización de normas sanitarias y fitosanitarias o de otra índole, la armonización de las normas que rigen el transporte de mercancías entre los países firmantes, la transparencia de todos los procesos, pueden promover considerablemente el comercio.

Cabe mencionar que la relación comercial y económica de República Dominicana y los países centroamericanos es aún incipiente (no llegaba al 2% del comercio exterior del conjunto de estos países en 2005), en contraste con cerca del 25% del peso que tiene el comercio intracentroamericano. Por su parte, la institucionalidad común entre Centroamérica y República Dominicana realmente comenzó hace muy poco tiempo (con el TLC entre ese país y los países del Istmo, que se terminó de ratificar en 2001), de manera que no ha existido hasta ahora una integración entre los países que conforman el DR-CAFTA comparable a la llevada a cabo por los miembros del MCCA. En este estudio, por lo tanto, se considerará a la República Dominicana principalmente al analizar la posición competitiva de los países del DR-CAFTA en Estados Unidos y las oportunidades que ofrece este acuerdo.<sup>5</sup>

Este documento incluye cuatro secciones. En el capítulo I se hace un breve recuento del proceso de integración centroamericano con especial énfasis en el período más reciente. En el capítulo II se analiza el avance en la integración centroamericana relativa al comercio y el comercio intra y extrarregional en el período reciente. En el capítulo III se examina la relación comercial de Centroamérica y República Dominicana con Estados Unidos, y las perspectivas ante el establecimiento de DR-CAFTA. El capítulo IV se centra en el cambio institucional y legal que han debido hacer los países de la región centroamericana con el fin de poder implementar el DR-CAFTA y su complementariedad o no con los cambios que deben (o han debido) efectuar para

<sup>4</sup> Al hablar de complementariedad nos referimos a la compatibilidad de ambos acuerdos como a la posibilidad de que haya una convergencia en las normas que rigen a ambos acuerdos.

<sup>5</sup> Panamá se ha incorporado muy recientemente al SICA y no forma parte del DR-CAFTA, de forma que escapa al ámbito de este estudio.

avanzar en la integración regional (Unión Aduanera). El estudio termina con un capítulo V de conclusiones y algunas recomendaciones de política económica.

## **I. El proceso de la integración centroamericana**

---

### **A. Antecedentes de la integración centroamericana**

El proceso de integración centroamericana comenzó formalmente a partir de la firma del Tratado General de Integración Económica Centroamericana en diciembre de 1960. Ahora bien, en el curso de los años la dinámica de este proceso de integración ha sufrido constantes altibajos, enfrentando obstáculos y debiendo superar barreras (CEPAL, 2001; CEPAL, 2002 y CEPAL, 2003).<sup>6</sup> El objetivo del Tratado General era el establecimiento del MCCA, que se caracterizaría por el libre comercio de mercancías dentro del territorio y el establecimiento de un arancel externo común, que a su vez sería la base para una posterior Unión Aduanera. Se crearon una serie de instituciones regionales para sustentar este proceso, incluyendo el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), que opera desde 1960, y la Secretaría de la Integración Económica Centroamericana (SIECA), entre otras. El avance económico durante las dos primeras décadas del MCCA fue relevante, ya que se logró un incremento del nivel del comercio intrarregional respecto del comercio total de 7,5% a 25%, lo que probablemente tuvo un efecto sobre el producto interno bruto (PIB) regional, que creció 5% anual en ese

---

<sup>6</sup> Hubo también iniciativas más tempranas que promovían la integración de la región como, por ejemplo, la de J. Rufino Barrios, presidente de Guatemala hacia fines del siglo XIX, en favor de la Unión Centroamericana.

período (CEPAL, 2001). Una serie de factores, tanto internos como externos, debilitaron el impulso inicial de la integración, entre los que destacan las limitaciones generales de la industrialización dirigida por el Estado, la guerra entre El Salvador y Honduras en 1969, que provocó la salida temporal de este último país del MCCA, y las posteriores guerras internas en Guatemala, El Salvador y Nicaragua, que también complicaron la integración (CEPAL, 2001).

A partir de los años noventa la dinámica integracionista tuvo un nuevo auge, favorecida por el fin de los conflictos armados en la región. En 1991 los cinco países de Centroamérica y Panamá suscribieron el Protocolo de Tegucigalpa, que establece el Sistema de Integración Centroamericana (SICA), consolidándolo como el marco institucional de la región, cuyo objetivo principal es alcanzar la integración centroamericana.<sup>7</sup> En 1993 se suscribió el Protocolo al Tratado General o Protocolo de Guatemala con el fin de conformar una Unión Económica Centroamericana. Sin embargo, la perspectiva de la integración regional desarrollada en los años noventa se combinó con un proceso de apertura hacia el resto del mundo, proceso denominado regionalismo abierto por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (CEPAL, 1994).<sup>8</sup> Desde esta perspectiva adquiriría particular relevancia aumentar la competitividad del conjunto de los países de la región con objeto de lograr una mejor inserción en la economía global, así como un desarrollo económico y social equitativo y sostenible. Se fomentó así la disminución de barreras arancelarias y no arancelarias, las políticas de promoción y diversificación de exportaciones extrarregionales y la atracción de inversión extranjera directa (IED).

Los TLC, desde el punto de vista del regionalismo abierto, se conciben como una forma de orientar las exportaciones hacia mercados más amplios, pero impulsando a la vez el crecimiento entre los signatarios y su integración regional. La perspectiva de un “nuevo regionalismo” también lo desarrolla Ethier (1998), quien expone las sinergias que pueden alcanzarse entre los acuerdos comerciales multilaterales y los regionales. Estos últimos pueden lograr un paso adicional en la apertura respecto de los acuerdos comerciales multilaterales, en lugar de ser una forma de proteccionismo colectivo, como ocurría bajo un esquema de “regionalismo antiguo”.

Uno de los primeros mecanismos de complementación económica suscritos por Centroamérica fue el acuerdo de Tuxtla de 1991, el cual dio origen a los acuerdos de libre comercio entre Costa Rica y México en 1994, entre Nicaragua y México en 1997 y entre El Salvador, Guatemala, Honduras (Triángulo del Norte) y México en 2000. A éstos le siguieron la suscripción de acuerdos de libre comercio, ya sea individual o colectivamente con República Dominicana (1998), con Chile (1999), con Canadá (2001), con Panamá (2002), con la Comunidad del Caribe (CARICOM) (2004), con Estados Unidos (2004) y con la provincia China de Taiwán (2005). Actualmente están en marcha las negociaciones rumbo al establecimiento de una asociación económica con la Unión Europea. Todos estos acuerdos son muestra de la activa agenda centroamericana de comercio extrarregional (véase el anexo I).

## **B. Estado actual de la integración: la Unión Aduanera y el arancel externo común**

El Tratado General de Integración Centroamericana, ya mencionado, estableció desde 1960 la conformación de la Unión Aduanera Centroamericana como uno de sus objetivos. Esto significa la sustitución de los diversos territorios aduaneros por uno solo y la eliminación de los derechos aduaneros para todos los productos procedentes de la propia región, así como la aplicación de idénticos aranceles y restricciones a terceros países. Esta meta está aún en espera de ser alcanzada al

<sup>7</sup> Cabe mencionar que en diciembre de 2000 el gobierno de Belice se adhirió al SICA como Estado Miembro y en diciembre de 2003 lo hizo la República Dominicana como Estado Asociado.

<sup>8</sup> El término de regionalismo abierto fue introducido por la CEPAL (1994).

no lograrse establecer la total armonización arancelaria y la de muchas reglas y denominaciones, pero se han hecho avances importantes en esta dirección. El Acuerdo de Guatemala de 1993 dio un impulso a la integración, al permitir que los países pudieran llegar a acuerdos de mayor integración a nivel bilateral y avanzar así a distintos ritmos.<sup>9</sup> Especialmente importantes fueron el Plan de Acción de 2002 firmado por los presidentes de Centroamérica para acelerar la concreción de la Unión Aduanera (UA), para lo que se conformaron varios grupos de trabajo con el fin de sentar las bases de la operatividad de dicha UA. Éstos incluían: Convenio de Intercambio de Información y Asistencia Mutua; Código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA); Régimen de Tránsito Comunitario; Convenio de Compatibilización de los Sistemas Tributarios; Liberalización de Productos del Anexo “A”;<sup>10</sup> Convenio para la Creación de la Unión Aduanera Centroamericana; Interconexión Electrónica de las Administraciones Aduaneras y Tributarias.

En junio de 2004 se aprobó el Marco General para la Negociación de la Unión Aduanera Centroamérica, que ha servido de base en las negociaciones que se realizan para ese fin. En la Cumbre Extraordinaria de Jefes de Estado y Gobiernos de los países del SICA, celebrada en marzo de 2006 en Panamá, se acordó fijar plazos para la armonización de estos rubros: 1) a corto plazo se armonizarían los productos no fabricados en la región; 2) a mediano plazo, los productos industriales y agroindustriales generados en la región, así como algunos bienes agrícolas, y 3) a más largo plazo, los productos más sensibles.

El arancel externo se ha reducido considerablemente desde que se creó el MCCA. Esta apertura hacia terceros mercados se dio principalmente a partir de las disposiciones acordadas en el Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano (1985) para hacer modificaciones al arancel centroamericano. A partir de 1987 también se avanzó notablemente en la armonización arancelaria. Así, en ese año se recortó el techo arancelario de 150% a 20% y el piso arancelario de 15% a 5%. Desde entonces, se ha establecido el arancel mínimo en 0% y el máximo en 15% (véase el cuadro 1).

**Cuadro 1**  
**CENTROAMÉRICA: ARANCEL EXTERNO COMÚN, 2006**

0%	Para bienes de capital y materias primas no producidas en la región
5%	Para materias primas producidas en Centroamérica
10%	Para bienes intermedios producidos en Centroamérica
15%	Para bienes de consumo final

Fuente: SIECA [en línea] ([www.sieca.org.gt](http://www.sieca.org.gt)).

Este arancel externo común, sin embargo, aún no se había alcanzado en forma generalizada a mediados de 2007, pero los impulsos para lograr esta meta han sido importantes. Entre las acciones más recientes destaca la decisión del Comité Ejecutivo de Integración Económica (junio de 2006) de eliminar del Anexo “A”:<sup>11</sup> 1) las bebidas alcohólicas destiladas entre Honduras y tres de sus socios del MCCA (Costa Rica, Guatemala y Nicaragua); 2) el alcohol etílico (esté o no desnaturalizado) entre Costa Rica y tres socios del MCCA (Guatemala, Honduras y Nicaragua), y 3) productos derivados del petróleo entre Honduras y tres socios del MCCA (Costa Rica, Guatemala y Nicaragua).

A mediados de 2007, del total de 6.194 rubros arancelarios del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), 5.860 rubros se encontraban armonizados, lo que representaba 94,6%,

<sup>9</sup> Guatemala y El Salvador fueron pioneros en la suscripción de un acuerdo marco para alcanzar una Unión Aduanera en 2000.

<sup>10</sup> El Anexo “A” del Tratado General de Integración Económica Centroamericana incluye los productos originarios de Centroamérica que no gozan de libre comercio.

<sup>11</sup> Comité Ejecutivo de Integración Económica, Resolución N° 05-2006 [en línea] ([www.sieca.org.gt/SIECA.htm](http://www.sieca.org.gt/SIECA.htm)).

mientras que 334 (5,4%) aún no lo estaban. Dentro de este último grupo, la mitad eran productos agrícolas, que son los bienes más sensibles ante la posible apertura. Se encontraban aún en el Anexo "A" los siguientes productos: 1) café sin tostar, al que todos los países del MCCA aplicaban aranceles al comercio intrarregional; 2) el azúcar de caña, refinada o sin refinar, cuyo comercio estaba sujeto a un permiso de importación por parte de todos los países del MCCA; 3) el café tostado, que tenía arancel en el comercio entre Costa Rica y sus cuatro contrapartes de la región (Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua); 4) el alcohol etílico, desnaturalizado o no, que estaba sujeto a controles de importación en el comercio entre El Salvador y dos de sus socios del MCCA (Costa Rica y Honduras); 5) las bebidas alcohólicas destiladas, que enfrentaban aranceles en el intercambio entre El Salvador y Honduras, y 6) los productos derivados del petróleo (con la excepción de algunos solventes minerales) con aranceles en el comercio entre El Salvador y Honduras.

Por otra parte, el avance en la eliminación de obstáculos al comercio ha sido notorio. Por ejemplo, en 2002 hubo alrededor de 70 denuncias de barreras al comercio intrarregional y en agosto de 2006 sólo se registraron cuatro de estos obstáculos (véase el cuadro 2).

Según un informe elaborado por SIECA en junio de 2007 sobre el avance en la conformación de la Unión Aduanera,<sup>12</sup> además de los progresos ya mencionados respecto de la apertura comercial y armonización arancelaria, se había conseguido avanzar en la administración aduanera a través de la creciente incorporación por parte de los gobiernos del CAUCA y su correspondiente Reglamento (RECAUCA) y Registros (sanitarios, plaguicidas, productos naturales, laboratorios nacionales oficiales, entre otros). Además, se han simplificado los procedimientos de despacho y determinación del valor de mercancías. Destaca el establecimiento de aduanas integradas y periféricas<sup>13</sup> dentro del territorio aduanero, con lo que se logra la agilización en el tránsito de mercancías y personas y se acortan los costos y tiempos de los trámites aduaneros. Las aduanas periféricas se han establecido en El Salvador (Puerto de Acajutla y Puerto Cutuco), en Guatemala (Tecún Uman, Puerto Quetzal, Santo Tomás de Castilla y Puerto Barrios), en Honduras (Puerto Cortés) y en Nicaragua (Peñas Blancas). También destaca el proyecto para la creación del Sistema de Información Aduanero Unificado de Centroamérica (SIAUCA) dentro del esquema de cooperación entre la Unión Europea y Centroamérica, cuyo objetivo es rastrear el movimiento de mercancías que circulan dentro del territorio centroamericano y asegurar una gestión y una repartición justa de los ingresos fiscales. Asimismo, se está avanzando en la armonización de medidas sanitarias y fitosanitarias; la armonización de medidas de normalización y el marco jurídico institucional (véase el capítulo IV).

<sup>12</sup> [En línea] (<http://www.sieca.org.gt/SIECA.htm>).

<sup>13</sup> La instalación de aduanas periféricas en la región centroamericana ayudaría a los países importadores a controlar las mercancías desde su ingreso por esta aduana hasta su frontera. La transmisión electrónica de la Declaración de tránsito internacional ayudaría en este trámite. Al pasar por aduana periférica, y pagar el arancel allí, la mercancía al ingresar al país de destino no tendría que hacer más trámites (a menos que se requiera otra revisión por indicación de los inspectores de la aduana periférica). Las aduanas integradas se refieren a aquellas en que opera una sola ventanilla en puestos fronterizos con personal de ambos países, en las que el usuario realiza una sola parada, para el caso de las mercancías en el país de importación y para los turistas en el país de salida. Se utilizará un Manual único de procedimientos aduaneros tanto en aduanas integradas como en las periféricas [en línea] (<http://www.minec.gob.sv/policom/default.asp?id=34&mnu=32>).



**Cuadro 2**  
**MCCA: OBSTÁCULOS AL COMERCIO, AGOSTO DE 2006**

Denunciante	País que aplica la medida	Medida
Honduras	El Salvador Guatemala	El Salvador y Guatemala exigen la fumigación con bromuro de metilo a los embarques de naranjas procedentes de Honduras.
Costa Rica	El Salvador	Autoridades de El Salvador han establecido barreras sanitarias para el ingreso a ese país de arroz partido o miga de arroz de origen costarricense, argumentando contaminación con el ácaro de arroz.
El Salvador	Nicaragua	Nicaragua no otorga reconocimiento mutuo de registro sanitario para el producto ALUSOR SUSPENSIÓN, producido por Laboratorios ARSAL de El Salvador.
El Salvador	Guatemala	La intendencia de Aduanas de Guatemala otorga la Declaración Única Aduanera (DUA) en almacenes fiscales, zonas francas o depósitos temporales aduaneros únicamente a transportistas guatemaltecos, aun cuando el destino o su origen se ubican en otro país de la región.

Fuente: "Medidas Contrarias al Libre Comercio Intrarregional" [en línea] SIECA [fecha de consulta: noviembre de 2006] (<http://www.sieca.org.gt/SIECA.htm>).



## II. Comercio intra y extrarregional de los países del MCCA

---

El MCCA ha mostrado un dinamismo considerable durante la última década y media. En el lapso 1994-2005 las exportaciones intrarregionales se expandieron a un ritmo de 8,6% anual, tasa menor a la de las exportaciones de la región a Estados Unidos (11,5%), y por debajo de la de las exportaciones al resto del mundo en el mismo lapso (13,1%). Así, a mediados de la década de 2000 las exportaciones intrarregionales sumaban cerca del 25% del total de exportaciones<sup>14</sup> (véanse el gráfico 1 y el cuadro 3.) En 2005 las exportaciones intrarregionales disminuyeron su peso en el total de exportaciones, pero seguían siendo robustas. Esa menor presencia obedeció quizá a la nueva inversión extranjera directa en la región centroamericana con miras a aprovechar un ingreso más fácil al mercado de Estados Unidos, y a las mayores exportaciones de productos primarios (por sus altos precios) y de productos electrónicos maquilados a China, las provincias chinas de Taiwán y de Hong Kong; sin embargo, esto no puede considerarse aún como una tendencia.

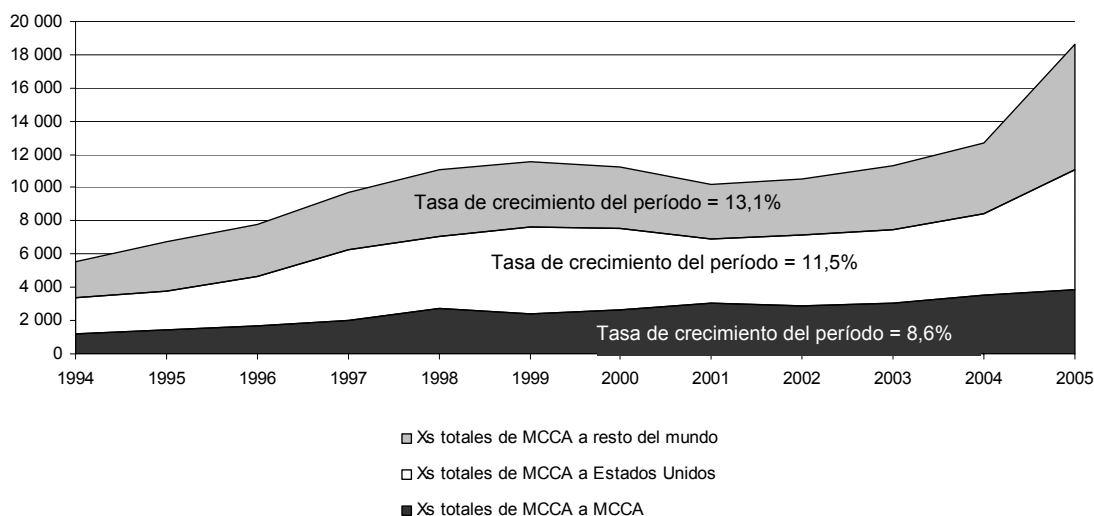
Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones centroamericanas, que totalizaron 46% en 2005 (véase de nuevo el cuadro 3). En contraste, las destinadas a la Unión Europea han perdido peso dentro del total y han ganado presencia las que se dirigen a países asiáticos como la provincia china de Hong Kong y China, con tasas de crecimiento muy altas en 2004-2005 (247% y 60%, respectivamente).

---

<sup>14</sup> Para esta sección se utiliza la base de datos de la División de Estadística de las Naciones Unidas conocida como COMTRADE, debido principalmente a que con ella se puede conocer el comercio de Centroamérica con todos sus socios comerciales.

El origen de las importaciones que realiza la región se ha diversificado más: retrocedió la participación de aquellas provenientes de Estados Unidos, de la Unión Europea y de la propia región centroamericana, y se amplió la correspondiente a los países asiáticos.

**Gráfico 1**  
**DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE CENTROAMÉRICA, 1994-2005**



Fuente: Elaborado con datos de COMTRADE.

**Cuadro 3**  
**COMERCIO DE LOS PAÍSES DE CENTROAMÉRICA, 1994-2005**

	MCCA	Estados Unidos	Unión Europea	Resto	Total
Exportaciones					
Millones de dólares					
1994	1 237,96	2 108,02	1 327,81	831,22	5 505,00
1995	1 450,78	2 351,26	1 852,55	1 122,72	6 777,32
1996	1 656,74	2 964,31	1 970,06	1 209,05	7 800,16
1997	1 988,28	4 240,78	2 023,42	1 434,56	9 687,03
1998	2 754,29	4 283,87	2 020,89	1 978,06	11 037,10
1999	2 436,88	5 157,65	2 141,75	1 800,35	11 536,62
2000	2 637,96	4 920,83	1 943,17	1 703,86	11 205,82
2001	3 015,51	3 837,66	1 392,47	1 921,88	10 167,52
2002	2 862,25	4 282,58	1 373,29	1 950,74	10 468,87
2003	3 075,51	4 339,88	1 530,87	2 260,18	11 206,44

/Continúa

**Cuadro 3 (Continuación)**

	MCCA	Estados Unidos	Unión Europea	Resto	Total
2004	3 505,26	4 875,42	1 720,67	2 510,42	12 611,78
2005 <sup>a</sup>	3 081,25	6 962,00	1 916,20	3 224,97	15 184,42
Porcentajes					
1994	22,49	38,29	24,12	15,10	100,00
1995	21,41	34,69	27,33	16,57	100,00
1996	21,24	38,00	25,26	15,50	100,00
1997	20,53	43,78	20,89	14,81	100,00
1998	24,95	38,81	18,31	17,92	100,00
1999	21,12	44,71	18,56	15,61	100,00
2000	23,54	43,91	17,34	15,21	100,00
2001	29,66	37,74	13,70	18,90	100,00
2002	27,34	40,91	13,12	18,63	100,00
2003	27,44	38,73	13,66	20,17	100,00
2004	27,79	38,66	13,64	19,91	100,00
2005	20,29	45,85	12,62	21,24	100,00
1994	1 267,36	4 275,42	1 401,38	3 150,95	10 095,11
1995	1 468,77	5 181,03	1 334,97	3 856,68	11 841,46
1996	1 544,86	5 411,23	1 248,30	4 073,93	12 278,32
1997	1 958,21	6 698,62	1 352,82	4 903,24	14 912,89
1998	2 366,93	8 430,54	1 612,06	5 618,80	18 028,32
1999	2 391,10	8 188,35	1 515,40	5 953,15	18 048,00
2000	2 739,38	7 908,98	1 633,23	6 609,53	18 891,12
2001	2 871,84	7 996,16	1 691,45	7 621,20	20 180,65
2002	3 010,54	9 439,29	1 972,32	7 490,74	21 912,89
2003	3 040,96	9 936,87	2 344,35	8 366,34	23 688,52
2004	3 350,19	10 285,13	2 607,21	10 634,96	26 877,49
2005	2 601,88	9 513,53	2 529,23	12 070,26	26 714,90
Porcentajes					
1994	12,55	42,35	13,88	31,21	100,00
1995	12,40	43,75	11,27	32,57	100,00

/Continúa

**Cuadro 3 (Conclusión)**

	MCCA	Estados Unidos	Unión Europea	Resto	Total
1996	12,58	44,07	10,17	33,18	100,00
1997	13,13	44,92	9,07	32,88	100,00
1998	13,13	46,76	8,94	31,17	100,00
1999	13,25	45,37	8,40	32,99	100,00
2000	14,50	41,87	8,65	34,99	100,00
2001	14,23	39,62	8,38	37,76	100,00
2002	13,74	43,08	9,00	34,18	100,00
2003	12,84	41,95	9,90	35,32	100,00
2004	12,46	38,27	9,70	39,57	100,00
2005	9,74	35,61	9,47	45,18	100,00

Fuente: COMTRADE.

<sup>a</sup> El año 2005 no incluye información para El Salvador debido a que no está disponible.

El monto y la dinámica del comercio dentro del bloque centroamericano ha sido bastante dispar entre países de la subregión en el lapso 1994-2005, como se aprecia en el gráfico 2. Las exportaciones de Honduras y Nicaragua al resto de la región han tenido un desempeño inferior a las de Costa Rica, Guatemala y El Salvador destinadas al mismo mercado. Por el lado de las importaciones, El Salvador es el país que más importa de sus socios comerciales regionales y lo ha hecho en forma creciente, mientras que Costa Rica es el país que menos depende de las importaciones provenientes de la propia región.

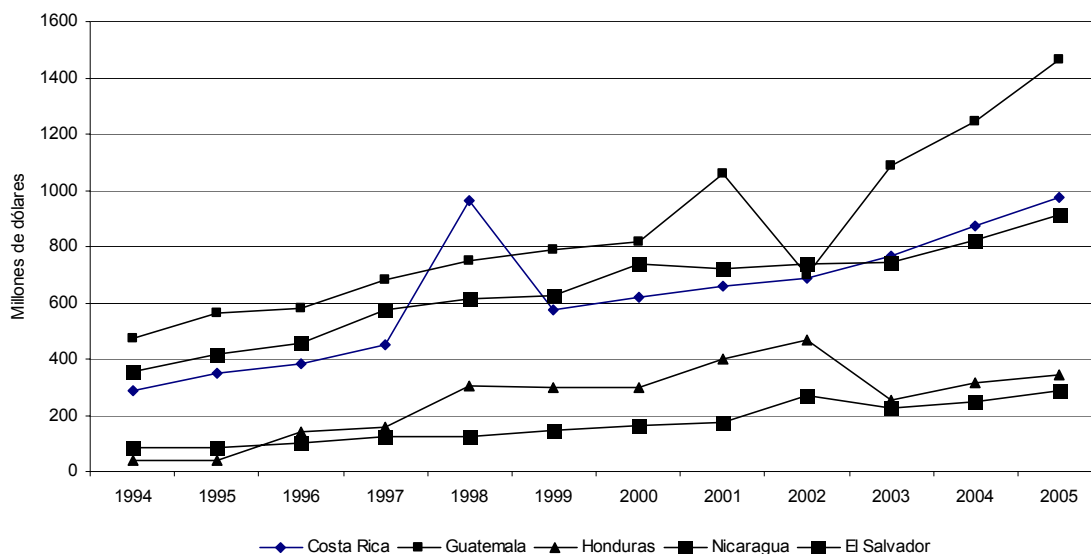
Las asimetrías regionales mencionadas se perciben en el gráfico 2(A), en el cual Honduras y Nicaragua aparecen con una exportación de sus productos al resto de la región muy inferior a la del resto de los demás países y, además, estancadas. En contraste, las exportaciones de Guatemala al resto del Mercado Común y en 2005 eran cuatro veces mayores que las de los dos países ya mencionados (considerados individualmente). Las exportaciones de Costa Rica y El Salvador avanzaban, pero en forma más pausada que las de Guatemala. En cuanto a las importaciones, El Salvador depende crecientemente del abastecimiento proveniente de la región, mientras que Costa Rica presenta la situación opuesta.

Las balanzas comerciales en el comercio intracentroamericano muestran las diferencias en la inserción del comercio intrarregional de los países en forma aun más clara. En promedio, en 1994-2005 Costa Rica y Guatemala contaron con un balance comercial positivo de 326 y 265 millones de dólares, respectivamente, mientras que El Salvador, Honduras y Nicaragua tuvieron un déficit con la región de 62, 212 y 235 millones de dólares, respectivamente (promedio anual). Es importante notar que este patrón superavitario para los primeros dos países y deficitario para los tres últimos se registró a lo largo de todo el período, de manera que los beneficios del comercio intrarregional están claramente distribuidos en forma inequitativa.

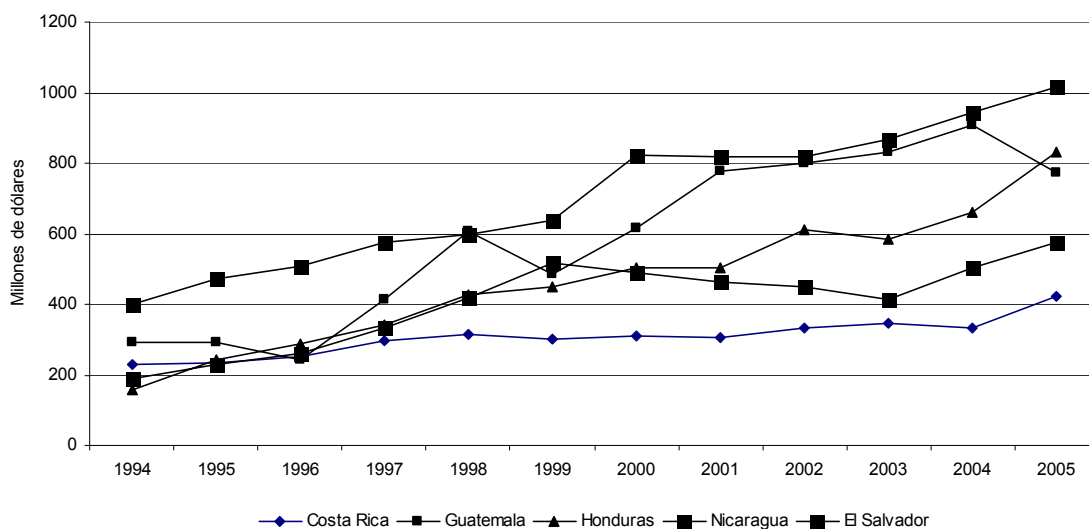
Una característica alentadora del comercio intrarregional es que en su mayor parte consiste en productos manufacturados que dejan proporcionalmente mayor valor agregado en los países que muchos de los bienes que se exportan a terceros países. Entre los principales productos de exportación se encuentran el capítulo 39 (plástico y su manufacturas), 21 (preparaciones alimenticias), 72 (fundición de hierro y acero), 48 (papel y cartón), 30 (productos farmacéuticos),

34 (jabones, agentes de superficie orgánicos, etc.), 19 (preparaciones a base de cereales o harinas); 38 (productos industrias químicas), 85 (máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes; aparatos de grabación) y 73 (manufacturas de fundición, de hierro o de acero).<sup>15</sup>

**Gráfico 2**  
**CENTROAMÉRICA: COMERCIO INTRARREGIONAL, 1994-2005**  
*A: EXPORTACIONES INTRARREGIONALES POR PAÍS*



*B: IMPORTACIONES INTRARREGIONALES POR PAÍS*



Fuente: Elaborado con información de COMTRADE.

<sup>15</sup> Los datos se obtuvieron con el programa WITS (World Integrated Trade Solution) y los capítulos a los que se hace referencia corresponden al sistema armonizado de codificación de mercancías; la información es para el año 2005.

**Cuadro 4**  
**CENTROAMÉRICA: BALANCE COMERCIAL DENTRO DEL MCCA, 1994-2005**

Año	Costa Rica		Guatemala		Honduras		Nicaragua		El Salvador	
	Millones de dólares	% del PIB	Millones de dólares	% del PIB	Millones de dólares	% del PIB	Millones de dólares	% del PIB	Millones de dólares	% del PIB
1994	54,68	0,52	182,6	1,40	-115,93	-3,42	-106,12	-3,57	-44,63	-0,55
1995	114,1	0,97	274,32	1,87	-207,18	-5,29	-145,12	-4,55	-54,11	-0,57
1996	134,58	1,14	334,99	2,13	-148,28	-3,67	-158,65	-4,79	-50,77	-0,49
1997	149,64	1,17	271,91	1,53	-181,4	-3,89	-210,03	-6,21	-0,05	0,00
1998	648,63	4,60	140,59	0,72	-123,79	-2,38	-295,46	-8,28	17,4	0,14
1999	275,97	1,75	304,95	1,66	-150,54	-2,80	-374,01	-9,99	-10,59	-0,08
2000	311,41	1,95	200,46	1,04	-206,56	-3,47	-326,31	-8,29	-80,42	-0,61
2001	354,91	2,16	282,38	1,51	-104,71	-1,65	-291,28	-7,10	-97,63	-0,71
2002	354,23	2,10	-98,25	-0,47	-146,19	-2,25	-178,25	-4,43	-79,82	-0,56
2003	420,62	2,40	257,83	1,17	-331,92	-4,83	-190,75	-4,65	-121,22	-0,81
2004	540,18	2,91	339,58	1,41	-347,81	-4,67	-253,03	-5,67	-123,85	-0,78
2005	553,03	2,77	694,14	2,54	-485,07	-5,84	-287,69	-5,93	-100,85	-0,59
Promedio										
1994/2005	326,00	2,04	265,46	1,38	-212,45	-3,68	-234,73	-6,12	-62,21	-0,47

Fuente: Elaborado con información de COMTRADE.



### **III. Evolución del comercio de Centroamérica y República Dominicana con Estados Unidos y perspectivas en el marco del DR-CAFTA**

---

#### **A. Antecedentes y análisis existentes sobre el impacto del DR-CAFTA**

Entre 2003 y 2004 se llevaron a cabo las negociaciones sobre un acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y los países centroamericanos. El objetivo de un acuerdo de este tipo era fortalecer las relaciones económicas entre sus miembros y promover su progreso. La estructura que se utilizó para la concertación del DR-CAFTA se basó en gran medida en el acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Chile. La implementación del tratado siguió un proceso de “*rolling admission*” con cinco de los países, es decir, dicho acuerdo se ponía en marcha con Estados Unidos en la medida en que este país considerara que todas las medidas internas regulatorias y legislativas para su adecuado funcionamiento se habrían implementado por su contraparte. Esta condición había sido cumplida por todos los países en 2006 o en la primera mitad de 2007 con la excepción de Costa Rica, cuya adhesión aún no había sido ratificada por aquel país.

Los objetivos del acuerdo, establecidos en el texto firmado por las partes, son:

- 1) Estimular la expansión y diversificación del comercio
- 2) Eliminar los obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de mercancías y servicios
- 3) Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio
- 4) Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión
- 5) Proteger en forma adecuada y eficaz y hacer valer los derechos de propiedad intelectual
- 6) Crear procedimientos eficaces para su aplicación y cumplimiento, para su administración conjunta, y para la solución de controversias
- 7) Establecer lineamientos para la cooperación bilateral, regional, y multilateral dirigida a ampliar y mejorar sus beneficios

En la práctica, los países centroamericanos, al igual que República Dominicana, esperan avanzar en los referidos objetivos, pero tanto o más importante es asegurar la permanencia de las preferencias en el mercado de Estados Unidos (CBI, CBTPA y el SGP), que han permitido el ingreso a ese país de muchos productos libres de arancel.

Numerosos estudios han analizado a priori el impacto económico, así como el social, del DR-CAFTA sobre Centroamérica y República Dominicana, e indican que no puede esperarse un cambio espectacular, como fue el caso de tasas de crecimiento del comercio de dos dígitos durante los primeros 10 años de existencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA, por sus siglas en inglés). Las primeras estimaciones indicaban que el incremento del flujo comercial podía ser de 4,5% para Honduras y entre 1,9% y 3,8% para el resto de Centroamérica (Hinojosa, 2004.) Para Costa Rica existen estimaciones de una expansión en las exportaciones de alrededor de 24% en un período de seis años (Naranjo, 2004) y, como resultado de ello, un aumento del PIB —atribuible al DR-CAFTA— estimado en alrededor de 1,1% en ese lapso (Naranjo, 2004), cálculo similar del crecimiento del PIB de 1,5% obtenido por Rodlauer y Schipke (2005). Por su parte, Kose y Rebucci (2005) señalan que la integración comercial entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana podría reducir notablemente la volatilidad del ciclo económico, y la inversión en los países en desarrollo de dicho acuerdo producirían, finalmente, un mayor bienestar en la región. Existe preocupación, sin embargo, por los elevados costos de ajuste que deberán enfrentar algunos países (y sectores específicos dentro de ellos, como el rural) durante el proceso de consolidación del acuerdo, dadas las asimetrías entre las economías firmantes y la ausencia de fondos para la compensación de sectores vulnerables (Fuentes, 2005). De igual forma, Salazar-Xirinacs y Granados (2004) y Fuentes (2006) manifiestan su preocupación por el eventual impacto de la desgravación arancelaria sobre los ingresos fiscales de Centroamérica. Una estimación hecha por Paunovic (2005) prevé una disminución heterogénea del ingreso fiscal en los países centroamericanos, siendo el más afectado Honduras, con una pérdida del 5% de dichos ingresos, y el menos afectado, Costa Rica con 0,3% del PIB. El efecto neto que tendrá el DR-CAFTA sobre sectores sensibles todavía es incierto. Los sectores textiles, ropa, calzado, piel, alimentos y agricultura, pueden ser perjudicados por importaciones de Estados Unidos (véase la sección siguiente para un análisis sobre este tema), pero también podrían ser beneficiados por un mayor acceso al mercado de Estados Unidos. Se estima que el incremento del valor de las exportaciones de Centroamérica a Estados Unidos se puede dar especialmente en el sector textil y de confección, productos de piel y azúcar de bastón cruda (USITC, 2004).

Se esperan diferentes impactos del DR-CAFTA para cada uno de los países centroamericanos y República Dominicana, pero serán sus capacidades para aprovechar las oportunidades del acuerdo las que podrían determinar mayores beneficios y menores costos tras su puesta en vigor. La

asincronía en la implementación del acuerdo por los diferentes países, la falta de armonización arancelaria, y el aún incompleto arancel externo común, son limitantes de peso para el aprovechamiento de los beneficios del acuerdo.<sup>16</sup> Según Jaramillo y Lederman (2005), aunque la gran mayoría de la población logrará mejorar su nivel de bienestar con la puesta en marcha del acuerdo, será la población del sector rural la más vulnerable a la eliminación de barreras arancelarias, por lo que es de suma trascendencia que se apliquen en este sector programas de apoyo, de asistencia técnica, de educación, de infraestructura y de financiamiento. Estudios más recientes sobre el impacto socioeconómico y sobre la desigualdad del DR-CAFTA mediante modelos de equilibrio general llevados a cabo en un proyecto conjunto de CEPAL, Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo, entre otros (Morley y Piñeiro, 2007) llegan también a resultados que indican un avance positivo pero modesto tanto en la expansión económica como en la reducción de la pobreza derivada de este acuerdo. Sin embargo, señalan que incluso puede haber cierto retroceso en la distribución del ingreso en los países de la subregión.

Los pronósticos mencionados refuerzan la necesidad de adoptar una agenda complementaria al DR-CAFTA para el diseño e implementación de políticas en otras áreas o sectores económicos que potencien los efectos positivos y disminuyan los costos del acuerdo comercial en los países de menor desarrollo del acuerdo (González, 2005 y 2006). En todo caso, los acuerdos de libre comercio sólo pueden ser un instrumento para apoyar el proceso de desarrollo económico, pero se necesita toda una serie de políticas complementarias que ayuden al país a salir adelante, entre otros temas, los de educación, salud e infraestructura.

## **B. Comercio de Centroamérica y República Dominicana con Estados Unidos**

Al enfocarse en la dinámica de las exportaciones de los cinco países miembros del MCCA y República Dominicana a Estados Unidos, se percibe que durante el período 2001-2006, registraron una tasa de crecimiento promedio relativamente baja, es decir, 2,4%, promedio anual. Ello contrasta fuertemente con el 12,9% promedio anual en el período 1995-2000. El ritmo de crecimiento de las importaciones que provenían de Estados Unidos, por su parte, descendió sólo de 8,9% al 6,5%, respecto del quinquenio anterior (1995-2000). El balance comercial de este grupo de países fue deteriorándose a lo largo del período 2000-2006, e incluso se tornó negativo en ese último año (véase el cuadro 5 y el gráfico 3). La situación descrita resultó de la menor tasa de crecimiento de la economía estadounidense en la década de 2000 y los elevados precios del petróleo, y de la aparición de la competencia de nuevos actores tanto en el mercado de Estados Unidos como en el interior de los países (el ingreso de a la OMC le facilitó a China el acceso a todas las naciones adscritas a dicho acuerdo multilateral), entre otros elementos.

El análisis individual de los países presenta desempeños diferentes. En 2006, tres de los cinco países del MCCA presentaron déficit comercial con Estados Unidos, siendo el más pronunciado el de Costa Rica y siguiéndole Guatemala y El Salvador, mientras que Honduras y Nicaragua mostraban un saldo favorable, especialmente muy significativo en este último caso. República Dominicana, por su parte, tuvo el mayor déficit ese año también debido a los precios del petróleo, el acelerado crecimiento del país, una importante sobrevaluación del tipo de cambio y su menor competencia en los mercados de la confección en Estados Unidos (véase de nuevo el cuadro 5).

En los últimos 10 años, el comercio de Centroamérica y República Dominicana con Estados Unidos ha estado dominado por la maquila, tanto desde el lado de las importaciones —los

<sup>16</sup> Según Hinojosa (2004), por ejemplo, un mercado común centroamericano funcionando plenamente con un arancel externo común constituye un escenario superior y de mayores impactos positivos para los resultados del DR-CAFTA.

insumos que la región importa para esa industria—, como por el lado de las exportaciones, donde aparecen en los primeros lugares las exportaciones de maquila a dicho país.

Veinte productos concentran alrededor del 70% de las exportaciones de la región en su conjunto, incluyendo República Dominicana, a Estados Unidos. La estructura de las exportaciones de los cinco países miembros del MCCA y República Dominicana no varió radicalmente a lo largo de 1994, 2000 y 2006, ya que los productos de la rama de confección y productos primarios seguían dominando el grupo de principales rubros exportados.<sup>17</sup> Sin embargo, se percibía una diversificación de exportaciones en algunos países, especialmente en el caso de Costa Rica y más reciente, Honduras y Nicaragua. La exportación de confección tendió a fortalecerse en estos dos últimos países, mientras que Costa Rica se especializó más en la exportación de productos electrónicos e instrumentos médicos. Había otros productos nuevos que también hicieron su aparición en 2005: hilos, cables y demás conductores aislantes de la electricidad, cables de fibras ópticas (8544) y dátiles, higos, piñas, aguacates, guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos (0804).<sup>18</sup>

**Cuadro 5**  
**CENTROAMÉRICA Y REPÚBLICA DOMINICANA: BALANCE COMERCIAL CON ESTADOS UNIDOS,**  
**1994-2006**

(Millones de dólares)

Año	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	República Dominicana
1994	-220,2	-323,3	-71,8	85,5	-18,6	294,4
1995	106,0	-297,7	-119,2	160,9	-12,3	380,8
1996	160,3	1,8	109,0	154,9	87,5	391,7
1997	300,0	-51,6	262,4	308,6	149,9	400,8
1998	446,2	-76,9	131,0	222,2	116,6	465,7
1999	1 578,8	84,6	454,1	343,8	118,8	196,3
2000	1 101,8	158,3	709,8	515,5	210,9	-59,4
2001	390,7	110,5	712,5	689,5	162,3	-252,8
2002	10,1	317,5	758,0	699,4	241,5	-92,9
2003	-52,7	195,6	671,7	466,6	266,5	241,5
2004	29,2	184,8	606,3	564,6	398,8	185,5
2005	-176,9	142,8	321,3	506,3	561,3	-104,9
2006	-288,1	-300,6	-418,0	24,6	770,8	-818,8

Fuente: MAGIC Plus.

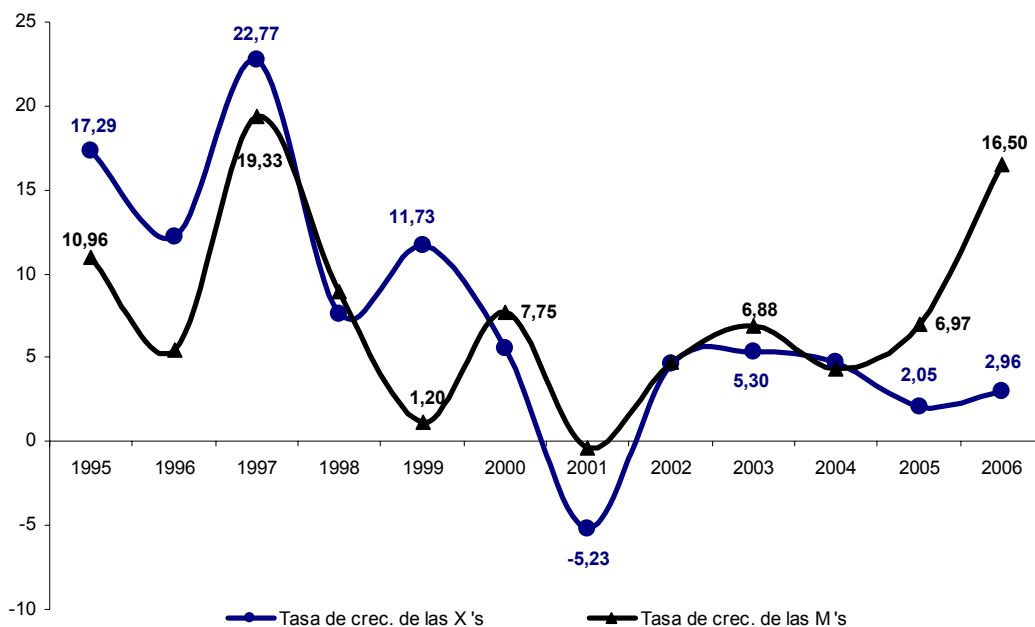
Las importaciones provenientes de Estados Unidos fueron más diversificadas. En los años considerados muchos de los principales productos importados consistían en insumos para la maquila de la confección y maquila electrónica. Resalta el hecho de que en los tres años considerados, la importación de aceites de petróleo o de minerales bituminosos, excepto los aceites crudos, se encontraban entre los principales cuatro productos importados, y para 2005 era el producto más importante —en valor— comprado a Estados Unidos por este grupo de países (información obtenida con base en el programa computacional MAGIC Plus, en línea,

<sup>17</sup> Estos incluían a: trajes, conjuntos, chaquetas, pantalones, pantalones cortos, etc., para hombres y niños (6203) y trajes sastre, conjuntos, chaquetas, vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones, pantalones con peto, calzones y pantalones cortos para mujeres y niñas (6204); además de bananas o plátanos, frescos o secos (0803) y, finalmente, café, incluso tostado o descafeinado (0901).

<sup>18</sup> Información obtenida con base en el programa computacional MAGIC Plus [en línea] ([www.cepal.org/magic](http://www.cepal.org/magic)).

www.cepal.org/magic). Este fenómeno refleja, sin duda, el aumento de los precios del petróleo en ese año.

**Gráfico 3**  
**MCCA Y REPÚBLICA DOMINICANA: TASAS DE CRECIMIENTO DEL COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS, 1995-2006**



Fuente: Elaboración propia con datos de MAGIC Plus ([www.cepal.org/magic](http://www.cepal.org/magic)).

### C. Impacto del DR-CAFTA sobre el comercio centroamericano<sup>19</sup>

El hecho de que los principales productos comerciados en el MCCA sean manufacturados no maquilados, y los productos importados desde Estados Unidos por esta región consistan también en productos manufacturados (pero en general con menor valor agregado), despierta el temor de que con la reciente puesta en vigor del DR-CAFTA se produzca una desviación del comercio a favor de los productos importados desde Estados Unidos y en detrimento de aquellos que provienen de la propia región.

En principio, las importaciones provenientes de Estados Unidos podrían desplazar a algunos proveedores de la propia región y así disminuir el grado de integración entre los países centroamericanos. Esto es de especial significación no sólo por las consecuencias que ello pueda tener sobre el comercio exterior, sino también por el hecho de que el tipo de comercio regional deja comparativamente un mayor valor agregado a los países y da espacio a la participación de empresas de carácter más local o regional que no tienen oportunidades de entrar a mercados más grandes. Un primer análisis sobre este tema se desarrolla aquí utilizando la información sobre desgravación arancelaria presentada por SIECA.

Varios fenómenos pueden apreciarse al analizar las canastas arancelarias (plazos de desgravación) para las importaciones intrarregionales bajo el SAC (2004), aplicable a

<sup>19</sup> En esta sección no se incluye a República Dominicana, pues se toma como un punto de referencia el Sistema Arancelario Centroamericano, que cuenta con un calendario propio de desgravación.

Estados Unidos antes del DR-CAFTA y demás países extrarregionales, y la eliminación de tarifas negociadas bajo el DR-CAFTA, cuya aplicación se realiza a partir de la puesta en marcha de dicho tratado con cada país socio a lo largo del período de desgravación que culmina en 2024 (información disponible en el portal de Internet de SIECA).<sup>20</sup>

En la columna uno del cuadro 6 se aprecia el número de partidas por sector productivo contenidas en el SAC (2004). En la columna dos se observa el número de partidas cuyo arancel se reduce por debajo del arancel del SAC (2004), tras la puesta en marcha del DR-CAFTA y durante el período completo de desgravación. Ésta revela que para los cuatro países comprendidos en el cuadro (Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Honduras), alrededor de la mitad de las partidas que importan tendrán una tasa menor a la vigente antes de la puesta en marcha del DR-CAFTA (es decir, menores a las del SAC de 2004), siendo El Salvador el país que, entre los cuatro mencionados, ofrece el mayor número de reducciones arancelarias por debajo del arancel anterior al DR-CAFTA (52,4%). En la columna tres se presenta el número de partidas por sector cuyo arancel no se alterará con el DR-CAFTA. En conjunto, éstas representan el 48% del total de fracciones; y por último, la columna cuatro muestra el número de partidas cuyo arancel aumenta a partir del DR-CAFTA, y que representan menos del 1% del total de ellas.<sup>21</sup>

El mayor número de partidas con reducción arancelaria por debajo del SAC 2004 en el año meta del DR-CAFTA son: XIX (armas y municiones), XXI (objetos de arte y colección), XII (calzado sombreros y demás), IV (productos alimenticios, bebidas y tabaco), III (grasas y aceites animales o vegetales), XX (mercancías y productos diversos), y VIII (pieles y cueros y sus manufacturas), lo que sugiere la necesidad de una atención particular a estos sectores, dependiendo de su capacidad de enfrentar el reto de la apertura comercial.

Se debe aclarar que al hacer este análisis se supone que no hay cambios en el SAC 2004 a lo largo del período de implementación del DR-CAFTA. Sin embargo, lo más probable es que haya alguna modificación en el universo del 5,4% de partidas cuyo arancel aún no ha sido armonizado en Centroamérica. Por último, es importante acotar que la desgravación de la gran mayoría de los productos bajo el esquema del DR-CAFTA es prácticamente inmediata, ya que para el año 2007 las desgravaciones ya estarán hechas casi en su totalidad (excepción de Costa Rica, donde a mediados de 2007 aún no se ratificaba el DR-CAFTA). Nótese, por ejemplo que 51,4% de las partidas del SAC 2004 se habrán reducido para Guatemala en el año 2007 por la vigencia del DR-CAFTA, mientras que en 2024 este porcentaje aumenta sólo a 51,9%. Es decir, 1,7% de las partidas serían susceptibles de modificación entre 2007 y 2024 (véase el anexo II).

Como se ha mencionado, uno de los temores con respecto al impacto del DR-CAFTA es que, al tener que pagar menos aranceles que los del SAC, los productores estadounidenses desplacen bienes que actualmente comercian los países de la región entre sí (sobre todo bienes manufacturados). No obstante, de acuerdo con el análisis realizado con la base de datos del MAGIC Plus, pudo comprobarse que hasta la entrada en vigencia del DR-CAFTA no había mayor coincidencia entre las importaciones intrarregionales centroamericanas y las que provenían de Estados Unidos.

<sup>20</sup> [En línea] ([www.sieca.org.gt](http://www.sieca.org.gt)). Existen 21 secciones que agrupan a 6.290 partidas para cada país en esta base de datos.

<sup>21</sup> El sistema de información asume la puesta en marcha de DR-CAFTA para los cinco países centroamericanos. La información para Nicaragua, sin embargo, no está disponible en línea en la página web de SIECA.

**Cuadro 6**  
**CENTROAMÉRICA: VARIACIÓN DE TARIFAS SAC 2004 Y DR-CAFTA. <sup>a</sup> RESUMEN HACIA FINAL DEL DR-CAFTA, 2024**

Sección SAC 2004	Definición	Costa Rica (DR-CAFTA 2024)			Guatemala (DR-CAFTA 2024)			El Salvador (DR-CAFTA 2024)			Honduras (DR-CAFTA 2024)						
		Nº de partidas SAC 2004	(1)	(2)	(3)	Nº de partidas SAC 2004	(1)	(2)	(3)	Nº de partidas SAC 2004	(1)	(2)	(3)	Nº de partidas SAC 2004	(1)	(2)	(3)
I	Animales vivos y productos animales	289	208	47	34	289	211	40	38	289	207	40	42	289	214	40	35
II	Productos vegetales	371	266	94	11	371	270	92	9	371	270	93	8	371	272	92	7
III	Grasas y aceites animales o vegetales y sus productos	53	46	7	0	53	35	18	0	53	35	18	0	53	45	8	0
IV	Productos de industrias alimentarias, bebidas, alcohol, vinagre, tabaco	269	236	29	4	269	233	29	7	270	238	27	5	269	233	29	7
V	Productos minerales	174	63	111	0	175	61	112	2	177	90	87	0	174	64	110	0
VI	Productos químicos	920	181	739	0	920	193	725	2	920	194	726	0	920	166	754	0
VII	Plástico y caucho y sus manufacturas	329	188	141	0	329	191	138	0	329	191	138	0	329	188	141	0
VIII	Pieles, cueros, peletería y sus manufacturas	108	89	19	0	108	89	19	0	108	89	19	0	108	89	19	0
XIX	Madera, carbón vegetal, corcho, espartería, y sus manufacturas	90	65	25	0	90	65	25	0	90	65	25	0	90	65	25	0
X	Materias fibrosas celulósicas, papel o cartón	285	143	142	0	285	142	143	0	285	142	143	0	285	143	142	0
XI	Textiles y sus manufacturas	914	803	111	0	914	804	110	0	914	804	109	1	914	806	108	0
XII	Calzado, sombreros, tocados, paraguas, artículos de plumas, flores	63	60	3	0	63	61	2	0	63	61	2	0	63	61	2	0
XIII	Manufacturas de piedra, yeso, cemento, asbesto, cerámica, vidrio	160	86	74	0	160	88	72	0	160	88	72	0	160	88	72	0
XIV	Perlas, piedras y metales preciosos y sus manufacturas	54	39	15	0	54	39	15	0	54	39	15	0	54	39	15	0
XV	Metales comunes y sus manufacturas	693	225	468	0	693	224	469	0	693	238	455	0	693	228	465	0

/Continúa

Cuadro 6 (Conclusión)

Sección SAC 2004	Definición	Costa Rica (DR-CAFTA 2024)				Guatemala (DR-CAFTA 2024)				El Salvador (DR-CAFTA 2024)				Honduras (DR-CAFTA 2024)			
		N° de partidas SAC 2004	(1)	(2)	(3)	N° de partidas SAC 2004	(1)	(2)	(3)	N° de partidas SAC 2004	(1)	(2)	(3)	N° de partidas SAC 2004	(1)	(2)	(3)
XVI	Máquinas, aparatos y partes eléctricas, aparatos de grabación o sonido	901	170	731	0	901	196	705	0	901	188	713	0	901	193	708	0
XVII	Material de transporte	191	92	97	2	188	118	68	2	171	104	65	2	184	117	65	2
XVIII	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía, relojería, instrumentos	245	87	158	0	245	87	158	0	245	87	158	0	245	87	158	0
XIX	Armas, municiones y sus partes	21	21	0	0	21	21	0	0	21	21	0	0	21	21	0	0
XX	Mercancías y productos diversos	157	131	25	1	157	132	24	1	157	132	24	1	157	132	24	1
XXI	Objetos de arte y antigüedades	9	9	0	0	9	9	0	0	9	9	0	0	9	9	0	0
Total		6 296	3 208	3 036	52	6 294	3 269	2 964	61	6 280	3 292	2 929	59	6 289	3 260	2 977	52
%		100,00	50,95	48,22	0,83	100,00	51,94	47,09	0,97	100,00	52,42	46,64	0,94	100,00	51,84	47,34	0,83

Fuente: Elaborado con base en información de SIECA.

Notas: (1) N° de partidas cuyo arancel se reduce con respecto al SAC por vigencia del DR-CAFTA 2024.

(2) N° de partidas cuyo arancel se mantiene igual con respecto al SAC, aun bajo el DR-CAFTA 2024.

(3) Diferencia entre (1) y (2).

<sup>a</sup> La suma del número de incisos arancelarios (partidas) negociada en el DR-CAFTA no necesariamente coincide con la reportada por el SAC, debido a que las primeras incluyen en algunos casos aperturas nacionales y/o *items* arancelarios parciales. La suma de las columnas (1), (2) y (3) es el total de partidas del SAC 2004. La columna (3) son partidas no afectadas hasta el momento o no negociadas. Los datos para Nicaragua no están disponibles.



No son numerosos los productos exportados por Estados Unidos a Centroamérica cuyos aranceles les han sido reducidos y que compiten con las exportaciones intrarregionales. Además, el peso de los países de la región es muy limitado frente al de Estados Unidos como oferentes de esos productos a la región. Tal es el caso del producto hilados de algodón (5205), en el cual El Salvador ocupa la cuarta posición con el 2,3% del mercado (Estados Unidos tiene el 81%); calzas, medias, calcetines y artículos similares (6115), cuyo principal proveedor del MCCA es Estados Unidos (78% del mercado), mientras que Costa Rica, Guatemala y El Salvador proveen el 8%; papel y cartón kraft (4804), en el que Estados Unidos prácticamente tiene todo el mercado (87%) y Costa Rica abastece el 3% del total; *t-shirts* y camisetas de punto (6109), Estados Unidos provee el 14%, El Salvador casi el 6% del mercado y Honduras el 2%; aparatos para el corte, seccionamiento, protección, derivación, empalme o conexión (8536), donde Estados Unidos es el principal proveedor con la mitad del mercado, y le sigue Costa Rica con el 7% (véase el anexo III).

En conjunto, los países centroamericanos sólo abastecían el 10% del total de aquellos rubros donde Estados Unidos era el principal proveedor del mercado centroamericano en 2005.<sup>22</sup> Si bien ello no descarta el que Estados Unidos pueda desplazar a ciertos exportadores intrarregionales, una vez iniciado el DR-CAFTA, la especialización exportadora de estos últimos en rubros diferentes a aquellos donde tiene preeminencia Estados Unidos, hace menos probable dicho desplazamiento (véase el anexo III).

## **D. Impacto del DR-CAFTA sobre las exportaciones de Centroamérica a Estados Unidos**

### **1. El acceso de los productos de Centroamérica y República Dominicana a Estados Unidos bajo el DR-CAFTA**

Mucho antes del DR-CAFTA los países de la región habían recibido preferencias unilaterales de Estados Unidos para entrar en ese mercado con menores aranceles o arancel cero. Los esquemas de preferencias son de tres tipos, básicamente:

a) Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe (CBERA, por sus siglas en inglés) de 1983, cuyo fin era "promover la revitalización económica y facilitar la expansión de las oportunidades económicas en la región de la Cuenca del Caribe", principalmente por medio de preferencias arancelarias. La CBI, que data de 1984, amplió las preferencias comerciales para este grupo de países. Nótese que las preferencias otorgadas a la maquila son parte del CBI. La CBI tiene aspectos adicionales que cubren apoyos no comerciales, tales como educación, cooperación y seguridad.

b) La CBTPA del año 2000 favorecía a 24 economías de la Cuenca del Caribe a principios de 2006 y estaría en vigor hasta el 30 de septiembre de 2008, o hasta el momento en que entrara en vigencia el DR-CAFTA. Con la CBTPA se incluyó un mayor número de productos —complementando así el CBI—, que entraban en forma preferencial a Estados Unidos, incluyendo petróleo, productos adicionales en el rubro de confección, guantes, equipaje, entre otros. Su finalidad era equiparar las condiciones en las que entraban los productos de la región a Estados Unidos a aquellas conseguidas por México por medio del TLCAN, pero no se logró la paridad total. Las exportaciones de maquila no pagaban aranceles sobre los insumos de origen de Estados Unidos, sino sólo sobre el valor agregado en la industria maquiladora.

<sup>22</sup> Considerando una muestra de los 18 principales productos que importa el MCCA de la propia región y de Estados Unidos.

c) El SGP, instituido en 1976, beneficiaba a 144 economías en 2006, entre éstas las centroamericanas (con excepción de Nicaragua) y República Dominicana (aunque estos beneficios son muy limitados para las exportaciones de los seis países en desarrollo analizados en este estudio).<sup>23</sup>

En la práctica, durante 2006 las exportaciones de la región centroamericana y República Dominicana a Estados Unidos estaban en plena transición, pasando de un sistema de preferencias unilaterales al del DR-CAFTA para ingresar a ese mercado.

La importancia que adquirieron los programas CBTPA y CBI entre 2000 y 2005 para las exportaciones de los países de la región se aprecia claramente en el gráfico 4, que se basa en los datos de la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC, por sus siglas en inglés), que proporciona información sobre las importaciones de Estados Unidos, según programa preferencial. Se aprecia que estos programas fueron particularmente relevantes para El Salvador, Honduras y República Dominicana, ya que entre 55% y 70% de sus exportaciones entraban a Estados Unidos bajo esas preferencias (los otros tres países también se vieron favorecidos, pues alrededor del 30% de sus exportaciones al país del norte aprovechaban esas facilidades).

En 2006 el proceso de transición del sistema preferencial unilateral al del DR-CAFTA estaba en marcha, excepto para Costa Rica y República Dominicana, que aún no habían accedido al DR-CAFTA (República Dominicana lo hizo en marzo de 2007).<sup>24</sup>

Para Guatemala y Nicaragua se observa que aun con la entrada en vigor del DR-CAFTA, la mayor proporción de sus exportaciones al mercado estadounidense ingresan sin trato preferencial alguno. El porcentaje acumulado de exportaciones por medio del DR-CAFTA para Nicaragua fue de 27,4% y el porcentaje de exportaciones que accedieron sin trato preferencial fue de 65,3%, mientras que para Guatemala estas cifras fueron de 18,1% y 59,4%, respectivamente (véase el gráfico 4, año 2006).

En general, la información presentada sugiere que al mantenerse la estructura de acceso preferencial al mercado estadounidense a las exportaciones centroamericanas, tras la firma del DR-CAFTA, se confirma la consolidación de las preferencias ya existentes.

Algunas de las causas por las cuales Guatemala y Nicaragua no han aprovechado en la misma medida que El Salvador, Honduras y Nicaragua las preferencias unilaterales, y al menos hasta 2006 las provistas por el DR-CAFTA, son la falta de flexibilidad de las reglas de origen (véase la siguiente sección), las dificultades de los exportadores para documentar el cumplimiento de las reglas de origen y el hecho de que el otorgamiento de estos beneficios no es automático (bajo el esquema de CBTPA/CBI debía cumplirse con una serie de condiciones como estándares laborales, entre otros).

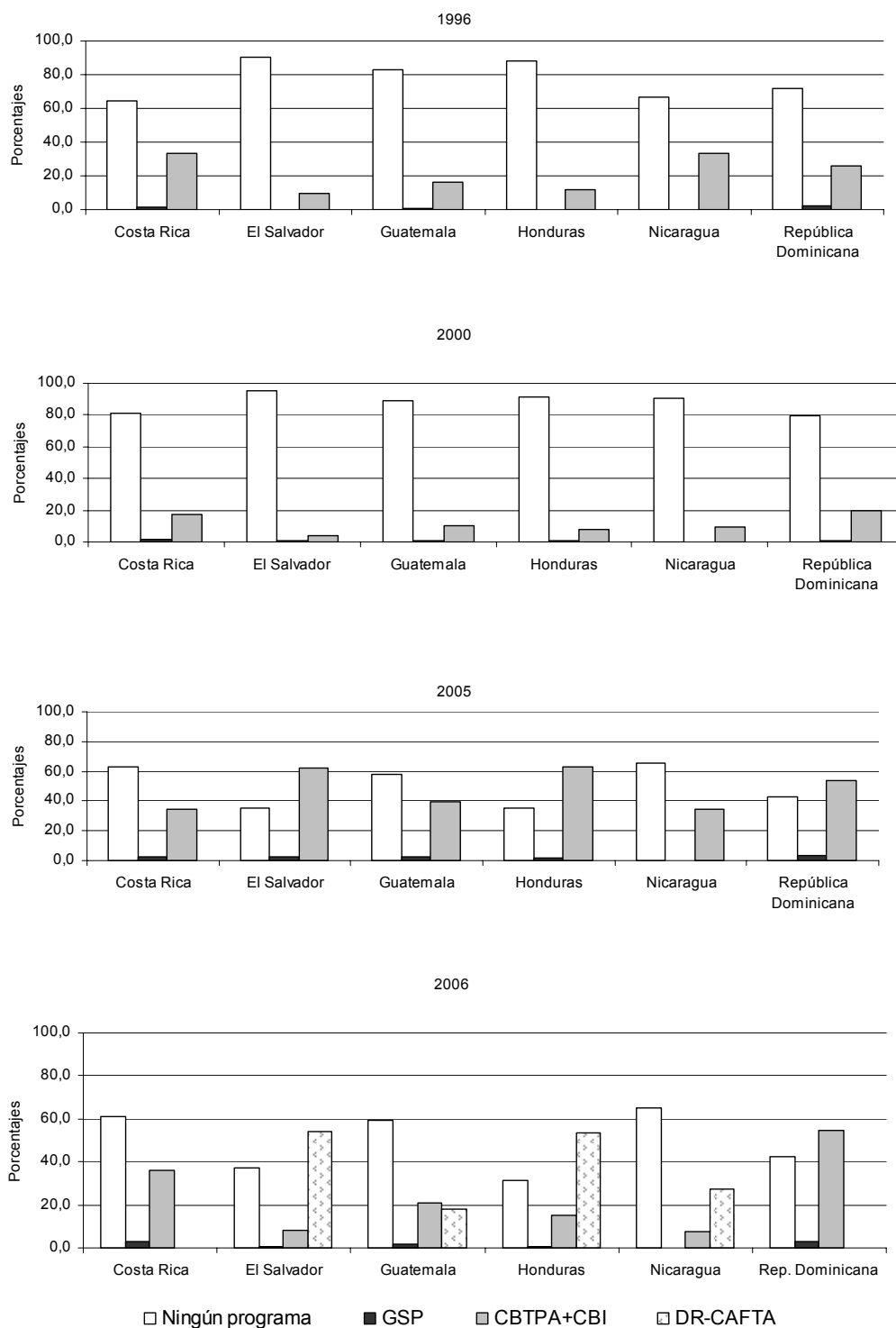
En términos generales, es válido afirmar que las preferencias arancelarias otorgadas por Estados Unidos antes de la entrada en vigencia del DR-CAFTA, y que están siendo refrendadas por este último acuerdo, han sido muy significativas para facilitar el acceso de las exportaciones provenientes de los países estudiados. De hecho, después de haberse ampliado el CBI al CBTPA, la proporción de exportaciones que se acogieron a estas preferencias aumentó en todos los países.

---

<sup>23</sup> USTR (2005).

<sup>24</sup> Es de esperar, sin embargo, un período de ajuste y aprendizaje, por lo que aún existe registro por conducto de ambos programas en la información obtenida.

**Gráfico 4**  
**CENTROAMÉRICA: IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS SEGÚN PROGRAMA PREFERENCIAL,**  
**1996, 2000 Y 2005**  
*(Porcentajes del total)*



Fuente: Elaboración propia con base en la información de USITC [en línea] (Dataweb\_products/USITC\_Dataweb/1996-2006).

## 2. Las reglas de origen en el DR-CAFTA

Existe cierto consenso respecto de que no puede esperarse una gran expansión de exportaciones de Centroamérica y República Dominicana a Estados Unidos como resultado del DR-CAFTA, dado que la gran mayoría de sus exportaciones entraban libres de arancel antes de dicho tratado, gracias al tratamiento preferencial del que ya gozaban o porque los productos exportados ya habían sido liberados de arancel como parte de los acuerdos internacionales multilaterales. Sin embargo, existe un potencial para exportar productos de mayor valor agregado, a raíz de que las reglas de origen tienen mayor flexibilidad bajo el nuevo acuerdo, que en el marco de los esquemas preferenciales (SGP, CBI, CBTPA).

Las reglas de origen establecen los criterios para determinar si una mercancía puede beneficiarse de las preferencias proporcionadas por los miembros firmantes de un tratado de libre comercio. Estas disposiciones incluyen principalmente las fórmulas para calcular el valor de contenido regional y los procedimientos de certificación y verificación de origen. Como apunta Cornejo (2005), la asignación de recursos suficientes para el adecuado desarrollo de procesos de verificación es fundamental para el mejor funcionamiento y aprovechamiento de las preferencias otorgadas, como ha sido demostrado en el TLCAN; sin embargo, este proceso puede significar también importantes costos que limitan su aprovechamiento.<sup>25</sup>

El gran número de acuerdos de libre comercio firmados por Centroamérica y República Dominicana en los últimos años ha generado, a su vez, múltiples reglas de origen, cada una con distintos grados de flexibilidad. Los TLC firmados con la Unión Europea se perciben como más flexibles que aquellos firmados con Estados Unidos, pero es el modelo del TLCAN el que tiende a prevalecer dentro de los 25 diferentes sistemas de reglas de origen en el hemisferio occidental (Garay y De Lombarde, 2004). No obstante, sin duda se abren espacios con el DR-CAFTA para fomentar la mayor integración de insumos centroamericanos en los bienes exportados a Estados Unidos desde esa región (la mayor flexibilidad la tiene Nicaragua desde un inicio) y entre esta región y México, especialmente en el rubro de la confección (por conducto del Acuerdo de acumulación de origen textil y del vestido),<sup>26</sup> con lo que se podrán generar cadenas productivas y, en casos específicos, como en el de algunos productos textiles, se podrá incorporar insumos de Canadá y México, bajo las condiciones determinadas por el TLCAN.

La entrada en vigor del DR-CAFTA ha implicado para los países de Centroamérica que ya lo han firmado y República Dominicana el tener que considerar un mayor número de reglas de origen debido a la coexistencia de las normas del DR-CAFTA y las del MCCA, a las cuales hay que agregar las demás reglas de origen de múltiples otros TLC firmados con terceros países. Respecto de los dos primeros tratados, Centroamérica y República Dominicana deben cumplir con los siguientes regímenes de reglas de origen:

a) Régimen general DR-CAFTA (capítulo 4) que rige el comercio entre Estados Unidos, República Dominicana y los cinco países centroamericanos;

b) Reglas de origen específicas de DR-CAFTA (anexo 4.1) que son aplicables a todo el comercio entre los miembros, excepto en el azúcar, café y todos los productos con cuotas bilaterales; reglas específicas para el comercio entre Estados Unidos y República Dominicana (anexo 4.1.D) en ciertos productos; este régimen también aplica al comercio entre República Dominicana y los países centroamericanos;

<sup>25</sup> Por ejemplo, señala el autor, verificar el valor de contenido regional requiere de una auditoría de la empresa en el país productor o el mantenimiento por la empresa de registros contables que demuestren que los insumos que utiliza en la producción del bien exportado son originarios.

<sup>26</sup> Dicho esto, son los factores domésticos los que determinarán la especificidad de las reglas de origen, pues las presiones de distintos sectores productivos pueden resultar en mayores rigideces para admitir insumos libres de arancel (Garay y De Lombarde, 2004).

- c) Régimen de origen del MCCA que rige el comercio entre Costa Rica, Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua;
- d) Reglas de origen por producto del MCCA para el comercio entre los países centroamericanos, y
- e) Reglas de origen especiales DR-CAFTA (apéndice 3.3.6) para Centroamérica y la República Dominicana.

En el cuadro 7 se resumen los aspectos principales del régimen de origen del DR-CAFTA.

### 3. El sector textil y de confección: oportunidades y retos

Este sector es particularmente importante de observar con cierto detenimiento, pues todos los países socios de Estados Unidos exportan confección y, aunque en algunos casos su peso en el total de exportaciones se ha reducido, en otros se ha incrementado fuertemente. Además, las reglas bajo las cuales se comerciarán estos productos son las que más cambios han experimentado y varias de sus normas fueron diseñadas exclusivamente para este sector.

Todos los países firmantes del DR-CAFTA ya tenían experiencia en materia de reglas de origen para que sus productos pudieran ingresar con aranceles reducidos a Estados Unidos, por medio de los acuerdos preferenciales, incluyendo el programa de maquila (*production sharing*). El desafío será aprovechar los nuevos espacios abiertos por el DR-CAFTA.<sup>27</sup> Quizá la diferencia más importante entre las preferencias otorgadas por CBI, CBTPA, *production sharing*, o maquila y aquellas provistas por el DR-CAFTA a las exportaciones de confección desde los países socios, es que se flexibilizan en alguna medida las reglas de origen para la cadena hilo-textil-confección.

Como se mencionó, el programa CBTPA agregó beneficios al programa CBI original. Estados Unidos pasó de un esquema de eliminación de aranceles en lugar de una reducción de ellos para los productos que cumplían con las normas de origen y permitió mantener las preferencias para los productos de la confección, incluso cuando éstos incorporaran algunas etapas adicionales de procesamiento. Así, mientras que originalmente los productos de la confección sólo podían ser ensamblados en los países CBI, en su versión ampliada CBTPA la tela ya podía cortarse en estos países y se permitían algunos procesos de acabado incluso con insumos no provenientes de Estados Unidos, sin que perdieran las preferencias arancelarias. Esto ayudó a que hubiera más integración en esta cadena productiva. El DR-CAFTA ha flexibilizado, a su vez, la norma de origen, de forma que se podrá usar la hilaza de los países de la región y no exclusivamente la que proviene de Estados Unidos; también se autoriza teñir y acabar telas, lo cual no ocurría anteriormente. Bajo las nuevas reglas se acepta cualquier origen para los procesos que se realizan dentro de la región del hilado hacia adelante (*yarn forward*), es decir, telas hiladas y tejidas en Centroamérica que contengan fibra de cualquier lugar del mundo.<sup>28</sup> Incluso, en el caso de algunas prendas de vestir de tejido plano, el DR-CAFTA admite que las telas tengan cualquier origen y aun así calificarán para la exención de aranceles.

Con todo, es importante señalar que los países de la región no habían utilizado cabalmente el mecanismo que les permitía exportar a Estados Unidos bajo el esquema de la maquila considerada en CBI y CBTPA. En la práctica, la incorporación de insumos asiáticos, en lugar de aquellos provenientes de Estados Unidos, podía reducir sus costos, y ser más competitivos en el mercado de Estados Unidos, aun cuando el producto tuviera que pagar el arancel completo al ingresar a ese país.

<sup>27</sup> Hay que recordar que los esquemas preferenciales que da Estados Unidos a las contrapartes del DR-CAFTA expirarán en septiembre de 2008, o antes si el país pasa a ser parte del DR-CAFTA.

<sup>28</sup> Las excepciones a la regla “del hilado hacia adelante” son: “de la tela hacia adelante” para artículos de lana y que determina el origen sólo cuando el tejido de la lana se hace dentro de la región (excepto en la República Dominicana); y “del corte en adelante” que determina el origen sólo a partir del corte hacia adelante, como puede ser una pijama con fibras de Egipto tejidas en Asia y cortadas en Centroamérica. Bajo la CBI, por no tener ningún componente estadounidense, esta pijama no podría ser exportada a Estados Unidos.

Tal es el caso de las exportaciones nicaragüenses de confección hacia Estados Unidos, que en un 70% del total estaban fabricadas con insumos que no provenían ni de Centroamérica ni de Estados Unidos en 2005, según la organización Maquila Solidarity. Esto sucedía también para 60% de las exportaciones de prendas de vestir de Guatemala, 35%-40% de las exportaciones tanto de Costa Rica como de El Salvador y 25% de Honduras destinadas a Estados Unidos.<sup>29</sup> La mayor flexibilidad de las reglas de origen en el DR-CAFTA en cuanto a la incorporación de insumos extrarregionales, y la posibilidad de integrar más la cadena productiva hilo-textil-confección, probablemente aliente en mayor medida a los países centroamericanos y República Dominicana a acogerse a estas preferencias.

**Cuadro 7**  
**PRINCIPALES ASPECTOS DE LAS REGLAS DE ORIGEN DEL DR-CAFTA**

Sección	Característica
Origen de los bienes (artículo 4.1)	Bienes completamente obtenidos o producidos enteramente en el territorio de las partes. Nótese que para pescados, mariscos y otra vida marítima pueden ser capturados fuera del territorio de las partes. Bienes producidos exclusivamente de materiales originados en el territorio de las partes. Bienes producidos de materiales originados y no originados en el territorio de las partes.
Valor del contenido regional (artículo 4.2)	Métodos <i>build-up</i> y <i>build down</i> y el método de costo neto para los capítulos 84 y 87.
Valor de los materiales (artículo 4.3)	Según reglas de la OMC.
Accesorios, repuestos y herramientas (artículo 4.8)	Éstos se considerarán originarios si el bien es originario.
Bienes y materiales fungibles (artículo 4.7)	Se consideran originarios.
Acumulación (apéndice 4.1-B)	Para ciertos productos textiles y de confección de México y Canadá que cumplan los requisitos.
Regla <i>de minimis</i> (artículo 4.6 y su anexo)	Una excepción de 10%, excepto las partidas 09.01, 11.02, 11.03, 19.04, 19.90, 21.01 y el capítulo 15. Regla especial para los textiles (ver abajo).
Materiales indirectos usados en la producción (artículo 4.11)	Se consideran originarios.
Materiales de empaque y contenedores de embarque para venta al menudeo (artículo 4.9)	Deberán ser considerados en el cálculo del valor de contenido regional.
Materiales de empaque y contenedores de embarque (artículo 4.10)	Se consideran originarios.
Tránsito y tránsito de embarque (artículo 4.12)	Si el bien no permanece bajo custodia aduanera en un territorio no miembro, el bien no deja de ser originario tras actividades de carga, descarga y manejo.
Reclamo de origen (artículo 15)	Las partes pueden pedir al importador que reclama el trato preferencial una declaración de origen y demostración del cumplimiento de los requisitos de origen; establece los requisitos para que el importador pueda obtener reembolso del pago de impuestos dentro de un plazo de un año desde la fecha de importación del bien.

/Continúa

<sup>29</sup> [En línea] ([www.maquiasolidarity.org](http://www.maquiasolidarity.org)).

**Cuadro 7 (Conclusión)**

Sección	Característica
Certificado de origen (artículos 4.16 y 4.17 para excepciones)	El exportador expedirá un certificado de origen del bien con base en el reconocimiento de origen por el productor.
Obligaciones relacionadas con las importaciones (artículos 4.15 y 4.19)	Al realizar la declaración de origen, el importador debe poseer un certificado de origen y proporcionar una copia a la autoridad aduanera. Se establece un período mínimo de cinco años para conservar la información respectiva.
Obligaciones relacionadas con las importaciones (artículos 4.18 y 4.19)	El exportador debe proporcionar una copia del certificado de origen a la autoridad aduanera cuando ésta se lo requiera (y conservar la información respectiva por un período mínimo de cinco años).
Procedimientos para la verificación de origen (artículos 4.15 y 4.20)	El importador podrá conducir una verificación de origen por medio de cuestionarios, peticiones escritas, visitas e inspecciones. Las partes pueden negar acceso preferencial cuando estimen que hay una falsedad de información dada por el importador, productor o exportador, lo que puede dar lugar a la suspensión del beneficio.
Lineamientos comunes (artículo 4.21)	Las partes publicarán lineamientos comunes para la interpretación, aplicación y administración de las reglas de origen.
Provisiones de origen y asuntos relacionados para textiles y confección - Aplicación y cobertura (artículo 3.19)	Se refiere a los productos listados como textiles en el anexo del Acuerdo de textiles y confección de la OMC, excepto los incluidos en el anexo 3.29.
- <i>De minimis</i>	Establece provisiones de flexibilidad según el peso de las fibras para los capítulos 50 a 63 SA (Sistema Armonizado) y establece un techo del 10% para el peso de las fibras o hilos no originarios que no cumplen con la clasificación tarifaria, pero que pueden incluirse en el bien y aun considerarse como originario.
- Flexibilidad especial para los productos textiles (artículos 3.25.4 y 3.25.7)	A pesar de las provisiones específicas de origen, los bienes textiles y de confección serán originarios aun si son producidos con telas no originarias, hilos o fibras incluidos en el anexo 3.25 (lista de escaso abasto); Estados Unidos puede incluir o excluir unilateralmente los productos textiles del anexo y fijar o cambiar los volúmenes.
Provisiones para el comercio entre República Dominicana y Centroamérica (anexo 3.3.6)	Establece las condiciones aplicadas con relación a la eliminación tarifaria y el origen; las reglas de origen que gobiernan para cada producto del apéndice son distintas a las del anexo 4.1; el trato de libre comercio que el anexo proporciona excluye a los aceites comestibles, derivados del petróleo y los productos listados en el anexo 3.3.6.4.

Fuente: Basado en el documento final del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, República Dominicana y Centroamérica.

Hay que agregar el hecho de que en el caso de Nicaragua la negociación realizada para su adhesión al DR-CAFTA le dio un margen mucho mayor que el anterior para integrar insumos extrarregionales a su producción exportable de confección, lo que también la distingue de los demás países que integran ese tratado. De hecho, dicho país ya está atrayendo inversiones de la propia región y de terceros países con miras a aprovechar esas ventajas. Esta tendencia probablemente esté siendo reforzada por el hecho de que Nicaragua, al igual que Honduras, no tendrá que retirar en 2009, como dispone la OMC, los estímulos fiscales que actualmente provee a la IED en zonas francas. El Salvador, Guatemala y República Dominicana han pedido una extensión de este beneficio hasta 2015 a la OMC, lo que les ayudaría, sin duda, pero de todas formas no sería una disposición permanente.

El cuadro 8 presenta las diferencias más importantes entre la CBI/CBTPA y el DR-CAFTA.<sup>30</sup>

**Cuadro 8**  
**CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS; DIFERENCIAS ENTRE LA CBI/CBTPA Y EL DR-CAFTA**

Característica	CBI/CBTPA	DR-CAFTA
Vigencia	CBI: Para que se extienda más allá de 2008, Estados Unidos debe solicitar un permiso a la OMC. CBTPA: Concluye en 2008. Ambos instrumentos desaparecen al firmarse el tratado de libre comercio con las partes.	Año meta 2024
Aplicación	Unilateral	Multilateral en lo general y con canastas bilaterales.
Arancel	Acceso libre al cumplimiento de los requisitos. Excepciones - Textiles - Calzado - Licores - Atún preparado o preservado - Petróleo o productos derivados - Relojes y partes - Bolsas, equipaje, productos de piel	Acceso libre al cumplimiento de los requisitos, con algunas excepciones, que dependen de las negociaciones de cada país.
Regla de origen	Las disposiciones para maquila.	Capítulo 4, anexos 4.1 y 4.1.D y apéndice 3.3.6 y algunas partes del capítulo 3 (trato nacional y acceso al mercado) y del capítulo 5 (administración aduanera).
Acumulación de reglas de origen	Disposiciones contempladas en <i>shared production</i> .	Para el caso del sector textil, los países de Centroamérica (CA) podrán utilizar telas de tejido plano provenientes de México y Canadá por un monto máximo anual de 100 millones de m <sup>2</sup> equivalentes, y podrán exportar la prenda a Estados Unidos sin pagar aranceles. <sup>a</sup> Para Nicaragua hay disposiciones más flexibles.
Lista de escaso abastecimiento <sup>b</sup>	- Igual a la del TLCAN en textiles - Procedimiento de 120 días para incluir nuevos productos.	- Igual a la del TLCAN en textiles. - Lista específica modificable a discreción. - Procedimiento de 90 días para incluir nuevos productos.
Regla <i>de minimis</i> <sup>c</sup>	7% para algunos productos.	10% con algunas excepciones.

Fuente: Elaboración propia.

<sup>a</sup> Esta disposición entrará en vigencia una vez que México y Canadá modifiquen sus leyes para permitir el ingreso libre de aranceles a las prendas estadounidenses elaboradas con telas centroamericanas.

<sup>b</sup> La definición de la "Lista de escaso abastecimiento" es: "...comprende las cuarenta y tres mercancías identificadas en estado escaso de abasto dentro del área de libre comercio. Por lo tanto, estas mercancías pueden importarse de cualquier país del mundo, y la prenda o mercancía textil que las utilice como insumo será considerada originaria para efectos de recibir el trato preferencial..." (Anexo 3.25 DR-CAFTA).

<sup>c</sup> Regla *de minimis*: se refiere a que se puede usar un insumo de otro país que no forme parte del acuerdo, siempre y cuando no rebase un porcentaje del valor (o peso) del producto, y aun así ser considerado como proveniente de la región, por lo que entra libre de aranceles.

<sup>30</sup> Nótese que no se analiza la diferencia entre el DR-CAFTA y el GSP, pues la proporción de las exportaciones de los países estudiados que entran a Estados Unidos bajo ese régimen es muy baja (entre 0% y 3%).



## E. Análisis de competitividad de las exportaciones centroamericanas en el mercado de Estados Unidos<sup>31</sup>

En esta sección se analiza la situación competitiva de las exportaciones centroamericanas y de República Dominicana en el mercado de Estados Unidos, considerando: 1) el grado de diversificación de las exportaciones; 2) la posición competitiva de las principales exportaciones de los países estudiados en Estados Unidos, y 3) el apoyo que puede significar el DR-CAFTA para las exportaciones de los países a Estados Unidos.

En el gráfico 5 se presenta la composición del total de las exportaciones de cada país de la región a Estados Unidos en 2006. Se percibe ahí que El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua están muy especializados en las exportaciones de confección, mientras que Costa Rica y República Dominicana muestran una mayor diversificación de exportaciones. En el gráfico 6 se muestra la participación porcentual de los principales 15 productos exportados (clasificación a cuatro dígitos, Sistema Armonizado) por cada país estudiado en el mercado de Estados Unidos, distinguiendo, a su vez, aquellos que pertenecen al sector de la confección, al electrónico, el de equipo médico y otros. En “otros” se incluye, sobre todo, productos agrícolas como café, fruta, carne; alimentos tales como azúcar; productos minerales; petróleo en el caso de Guatemala y algunos productos manufactureros, como productos de caucho de Costa Rica. El resto de las exportaciones de menor peso y no incluidos entre los 15 primeros aparecen agregados en la categoría “resto”.

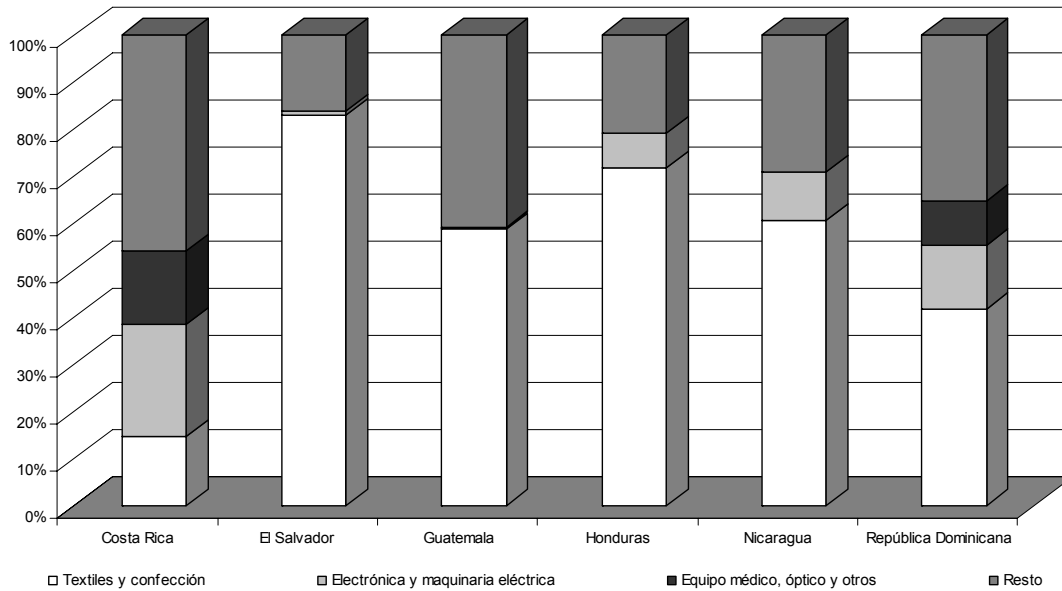
Las exportaciones que realizan la región centroamericana y República Dominicana a Estados Unidos están bastante concentradas. Como se aprecia en el gráfico 6, los 15 productos más importantes de exportación representan entre 45% y 70% del total de las exportaciones a Estados Unidos. Costa Rica y República Dominicana son los países que mayor diversificación presentan, tanto en el interior del grupo de los principales productos exportados, como en el conjunto de las exportaciones, ya que las 15 principales exportaciones tienen comparativamente un menor peso dentro del total de exportaciones.

Es interesante notar que en el caso de Honduras y Nicaragua los productos electrónicos ya aparecen entre los principales rubros de exportación, pues ésta era una actividad casi exclusiva de Costa Rica hasta muy recientemente. Asimismo, la presencia considerable de exportación de equipo médico en Costa Rica y República Dominicana es una muestra de la incursión en mercados nuevos y prometedores para la región.

Las condiciones arancelarias bajo las cuales ingresan los principales productos exportados a Estados Unidos se exponen en el gráfico 7. En promedio, aproximadamente la mitad de los principales exportaciones entran al mercado de Estados Unidos sin arancel. Las principales exportaciones de Costa Rica y República Dominicana son las que gozan de mayores exenciones arancelarias en dicho mercado (70%). El Salvador, en cambio, es el país con la mayor proporción de exportaciones que pagan aranceles (70%), considerando la muestra de sus principales productos exportados. La información específica sobre aranceles por rubro y por país se halla en el anexo IV. Son principalmente las prendas de vestir las que pagan aranceles (de hasta 32%). Los demás no pagan aranceles debido a los beneficios de los regímenes preferenciales de Estados Unidos o a los avances en las negociaciones multilaterales de la OMC.

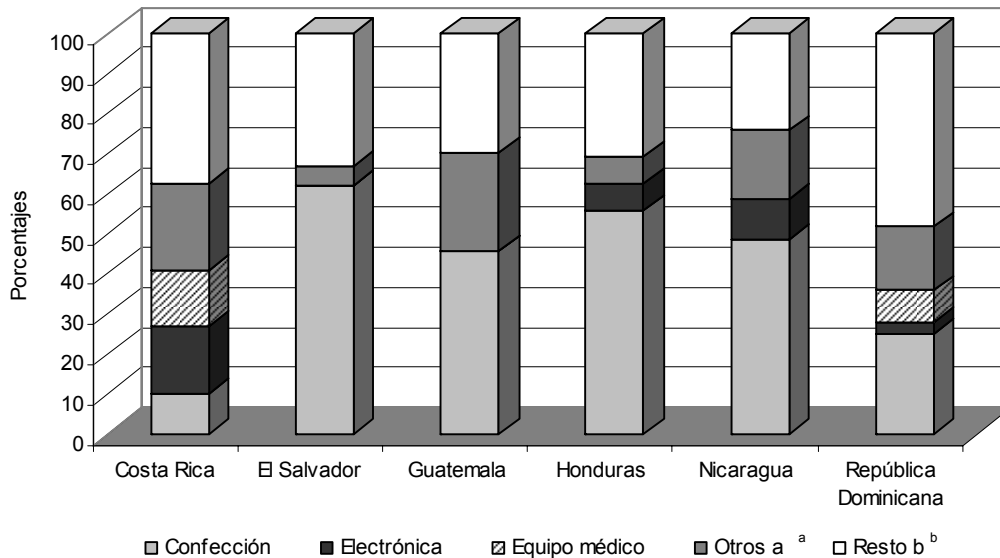
<sup>31</sup> En esta sección se utiliza el programa MAGIC Plus de la CEPAL.

**Gráfico 5**  
**CENTROAMÉRICA Y REPÚBLICA DOMINICANA: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES TOTALES A ESTADOS UNIDOS, 2006**



Fuente: Elaborado con información de MAGIC Plus.

**Gráfico 6**  
**CENTROAMÉRICA Y REPÚBLICA DOMINICANA: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS, 2006**  
*(15 principales productos exportados)*

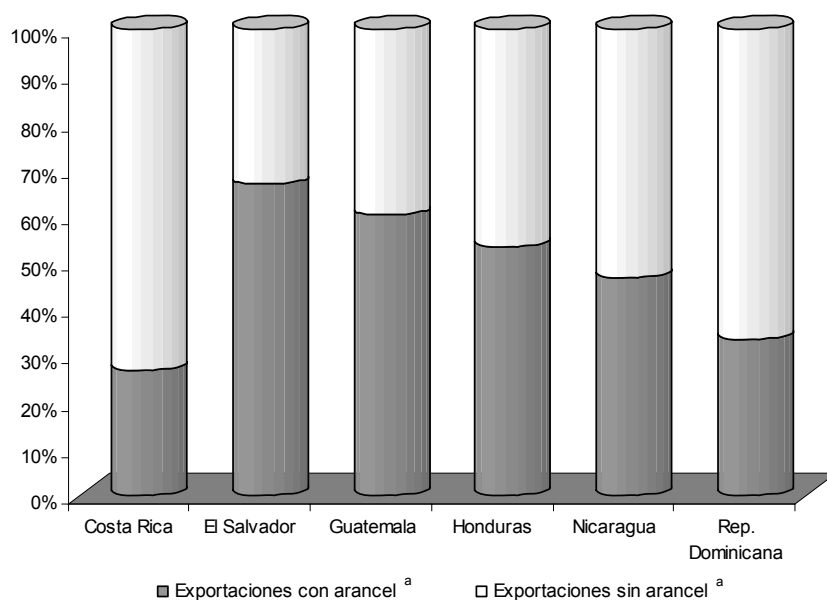


Fuente: Elaborado con información del MAGIC Plus.

<sup>a</sup> Se refiere al resto de los principales 15 productos.

<sup>b</sup> Resto de los productos exportados.

**Gráfico 7**  
**CENTROAMÉRICA Y REPÚBLICA DOMINICANA: PRINCIPALES EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS**  
**CON Y SIN ARANCELES**  
*(15 productos principales exportados)*



Fuente: Elaborado con información de TradeMap.

<sup>a</sup> Se refiere al porcentaje de exportaciones dentro de los 15 principales productos que pagan arancel.

Las mercancías del sector de la confección que actualmente deben pagar aranceles al ingresar a Estados Unidos tienen un plazo de desgravación categoría A en el DR-CAFTA, es decir, quedan libres de arancel aduanero a partir de su entrada en vigor (véase SIECA, [www.sieca.org.gt](http://www.sieca.org.gt)). En este sentido, los países que concentran sus exportaciones en la categoría de prendas de vestir serían probablemente los más favorecidos por la adhesión al DR-CAFTA, al menos en términos de competitividad en esos mercados. Éste sería el caso de El Salvador y de Honduras, pues en ambos países, 11 de los 15 principales bienes exportados al mercado estadounidense pertenecen a ese rubro. En Guatemala y Nicaragua, en contraste, figuran menos de la mitad de sus principales exportaciones en esta área, y Costa Rica cuenta con cuatro productos de este tipo entre sus principales exportaciones.

Es importante notar, sin embargo, que la eliminación del arancel no es garantía absoluta de que mejore su participación de mercado debido fundamentalmente a dos aspectos: primero, para aprovechar este acceso preferencial es necesario que se cumpla con las reglas de origen y, de no ser el caso, tendrán que seguir pagando arancel; segundo, aun cuando la mercancía cuente con un arancel cero, su posición competitiva puede no superar la de sus rivales que, por ejemplo, con costos considerablemente menores de salarios que los de los países de la región, pueden ser más competitivos, pese a que deban pagar los aranceles correspondientes (caso de varios países asiáticos).

El posicionamiento de los principales productos exportados de los países analizados en el mercado de Estados Unidos varía considerablemente. Para realizar este análisis, se ha utilizado la metodología correspondiente al programa computacional MAGIC Plus,<sup>32</sup> el cual, entre otras cosas,

<sup>32</sup> Para mayor información sobre MAGIC Plus y la metodología empleada [en línea] (<http://www.cepal.org/magic/>).

compara los cambios en la participación de mercado<sup>33</sup> y de producto<sup>34</sup> de una mercancía específica, y la clasifica como una estrella naciente, menguante, oportunidad perdida o retirada, de acuerdo con la combinación de valores obtenidos.

En el cuadro 9 se muestra en forma muy sintética, tomando promedios, el posicionamiento de los principales productos exportados, agrupados en los mismos sectores ya mencionados (véase el anexo V para un mayor detalle). La razón por la que el sector de la confección aparece en un país como estrella naciente y en otro como oportunidad perdida, lo cual no puede suceder si se estuviera hablando solamente de un producto, es que se trata de promedios de productos a ocho dígitos y sólo se incluyen aquellos que se encuentran dentro de los 15 principales productos de cada país. La intersección entre cada producto y país muestra la tipología más frecuente en los años considerados para cada una de estas categorías.

Se aprecia que en el rubro de confección, El Salvador y Guatemala son mayormente estrellas nacientes, lo que indica que están ubicados en mercados dinámicos y que el producto también adquiere una creciente importancia dentro de la canasta de exportaciones del país. En el caso de Nicaragua, la exportación de prendas de vestir se destina principalmente a mercados poco dinámicos, pero gana una mayor presencia en el total de exportaciones de ese país, es decir, es una estrella menguante. Costa Rica, en cambio, aunque se encuentra en nichos de mercados dinámicos, pierde terreno en el total de sus exportaciones (oportunidad perdida). Finalmente, República Dominicana se encuentra en franca retirada, perdiendo terreno en un mercado, además, poco dinámico.

En el sector electrónico, todos los países tienen un desempeño positivo, ya que ganan participación en el mercado, aunque sólo dos de los países participan en nichos de mercado dinámicos (Honduras y Nicaragua son estrellas nacientes), mientras que otros dos países tienen un muy buen desempeño en los mercados, pero éstos son poco dinámicos (Costa Rica y República Dominicana).

**Cuadro 9**  
**PAÍSES DEL CAFTA: TIPOLOGÍA DE PRODUCTOS, 2000-2005**  
*(15 productos principales de exportación)*

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	República Dominicana
Confección	Oportunidad perdida	Estrella naciente	Estrella naciente	Oportunidad perdida	Estrella menguante	Retirada
Electrónica	Estrella menguante	-	-	Estrella naciente	Estrella naciente	Estrella menguante
Equipo médico	Estrella naciente	-	-	-	-	Oportunidad perdida
Otros	Retirada	Estrella naciente	Estrella menguante	Estrella naciente	Estrella menguante	Oportunidad perdida

Fuente: Elaboración propia con datos de MAGIC Plus.

<sup>33</sup> Se refiere al cociente del valor de las exportaciones de un país de determinado producto y del valor de las exportaciones totales de todos los países del mismo producto.

<sup>34</sup> Se refiere al cociente del valor de las exportaciones de un producto a Estados Unidos respecto del valor exportado de todos los productos hacia ese mismo mercado.

En los mercados de equipo médico, de reciente incursión por parte de Costa Rica y República Dominicana, se aprecia que en el primero este producto es una estrella naciente, y es una oportunidad perdida en el segundo.

Uno de los rasgos preocupantes de las características de las exportaciones de la región es que los países centroamericanos y la República Dominicana compiten entre sí en los mercados de Estados Unidos, pues se especializan en productos muy similares de exportación. A la vez, estos países compiten por atraer inversiones para producir estos bienes de exportación y generan desvío de inversiones dentro de la propia región. La experiencia indica que los países incurren incluso en prácticas desleales para atraer esas inversiones (por ejemplo, en materia de beneficios fiscales). México también les ha significado una fuerte competencia a los países centroamericanos y a República Dominicana, ya que sus productos de confección pudieron ingresar a ese mercado libre de aranceles desde la firma del TLCAN (1994), en tanto que los países del DR-CAFTA no contaban en ese tiempo con ese privilegio.

La puesta en marcha del DR-CAFTA puede generar tanto una profundización de la competencia mencionada entre los socios del acuerdo, como una oportunidad para una mayor integración, si se busca una estrategia regional para aprovechar las nuevas oportunidades que ofrecen las reglas de origen más flexibles y las posibilidades de atraer inversiones más diversificadas, dada la mayor seguridad que provee la nueva institucionalidad regional, como resultado tanto de los acuerdos tomados por los países centroamericanos rumbo a la Unión Aduanera, como los que homologan una serie de reglas exigidas por el DR-CAFTA (véase el siguiente capítulo). Esta perspectiva sugiere la necesidad de buscar nuevas formas de colaboración e integración regional que les permita exportar a terceros países de la manera más exitosa posible. Esta necesidad también deriva de la competencia que presenta China, país que aparece como competidor de los países centroamericanos y República Dominicana en la gran mayoría de los mercados de Estados Unidos a los que exportan los países de la región.



## **IV. Cambios institucionales en Centroamérica inherentes al DR-CAFTA y su impacto en el marco comercial**

---

En años recientes, como se mencionó, ha habido renovados esfuerzos por acelerar el proceso para concluir el acuerdo de la Unión Aduanera centroamericana. El proceso de integración económica,<sup>35</sup> no obstante, aún tiene un trecho que recorrer. Algunas metas comerciales —como la liberalización comercial de todos los productos, así como el arancel externo común—, no han sido plenamente alcanzadas.

La divergencia entre intereses nacionales y regionales ha postergado la implementación de una norma comercial común a la región. Esto ha ocurrido especialmente a raíz de diferentes visiones sobre la conveniencia de la integración regional, las asimetrías económicas entre los países, también reflejados, por ejemplo, en sus superávit y déficit en el comercio intrarregional (véase de nuevo el cuadro 4); la incertidumbre acerca de cómo se distribuirán los beneficios (y costos) de la integración en la región y la falta de mecanismos de compensación para los países más vulnerables, entre otros. El funcionamiento de los acuerdos regionales requiere no sólo ceder algo de la soberanía nacional para lograr políticas comerciales regionales colectivas, sino también la creación de entidades supranacionales a cargo de asegurar la aplicación de los acuerdos.

---

<sup>35</sup> Dada la complejidad del proceso de integración de Centroamérica, el análisis de otras dimensiones, tales como la política y la social, van más allá de los propósitos de este estudio.

Sin embargo, el marco legal regional es relativamente débil y carece de mecanismos para asegurar la validación de todos sus acuerdos y una fuente de financiamiento automática para éstos y otros fines (Santamaría, 2003).

En lo que concierne al comercio y las inversiones intrarregionales, la falta de una política integral normativa y de comercio regional provoca altos costos de transacción y, por lo tanto, reduce la competitividad regional de las empresas. Asimismo, la limitada capacidad de las instituciones aumenta los costos y riesgos de las transacciones.

Al contrario de lo que podría pensarse, el compromiso de los países centroamericanos en tratados de libre comercio con terceras naciones (bilaterales y multilaterales, como el DR-CAFTA, el de México con el Triángulo del Norte y el que se negocia actualmente con la Unión Europea) ha promovido una política comercial más homogénea entre ellos y, en consecuencia, ha provisto un terreno más sólido para que la institucionalidad regional sea más efectiva. Por ejemplo, el notable mejoramiento en la forma en que operan las aduanas en la región sólo se alcanzó cuando Estados Unidos y la Unión Europea se convirtieron en importantes contrapartes de dicha región.

En la práctica, hubo una simultaneidad en los esfuerzos por lograr la firma del DR-CAFTA y en avanzar lo más rápidamente hacia una Unión Aduanera. En 2002, el presidente Bush se reunió con los presidentes de Centroamérica para discutir sobre el DR-CAFTA (aun sin República Dominicana incluida), momento en el cual los países centroamericanos expresaron su interés en las negociaciones en el ALCA. En marzo de 2002,<sup>36</sup> los presidentes de Centroamérica aprobaron un plan de acción para la integración económica centroamericana, incluyendo la implementación progresiva de diversos arreglos normativos. Estos compromisos se refrendaron y ampliaron en la Cumbre Extraordinaria de Presidentes en 2006.

## A. El actual marco institucional regional relativo al comercio

Las decisiones regionales en Centroamérica se realizan usualmente a nivel intergubernamental. El subsistema de integración económica está basado en las decisiones tomadas por el Consejo de Ministros de Comercio de Integración Económica (COMIECO), creado en 1998.<sup>37</sup>

Las decisiones<sup>38</sup> del COMIECO, preparadas a distintos niveles técnicos, son obligatorias para los países miembros que las adoptan, una vez que han sido publicadas en los diarios oficiales en cada país. Sólo las resoluciones del COMIECO son válidas y aplicables a todos los miembros, aun si no han sido publicadas en los diarios oficiales.<sup>39</sup> De hecho, las regulaciones del COMIECO respecto de las reglas de origen, salvaguardias y resolución de controversias, entre otras, son muy completas y la ejecución de los acuerdos debiera estar garantizada por las instituciones supranacionales y en última instancia por la jurisprudencia de la Corte de Justicia de Centroamérica (CCJ). Sin embargo, sólo El Salvador, Honduras y Nicaragua habían ratificado los estatutos de esta Corte en 2006 [en línea] ([www.ccj.org.ni/](http://www.ccj.org.ni/)).

Conscientes de estas limitaciones, los países de la región han realizado esfuerzos por adoptar nuevos instrumentos legales más transparentes y efectivos para el comercio regional, al mismo tiempo que se avanzaba en las negociaciones del DR-CAFTA y de la Asociación Económica

<sup>36</sup> Guatemala y El Salvador (1996) fueron los primeros países que comenzaron a negociar una Unión Aduanera, uniéndose Honduras y Nicaragua (2000) a este proceso, mientras Costa Rica fue el último país en integrarse a estas negociaciones, en 2002.

<sup>37</sup> Reglamento de Organización y Funcionamiento de los Consejos de Ministros de Integración Económica, aprobado mediante Resolución N° 16-98 (COMIECO-V), del 19 de enero de 1998; modificada por Resolución N° 42-99 (COMIECO XIII) del 17 de septiembre de 1999; por Acuerdo del 21 de marzo de 2000 (Acta de Reunión Extraordinaria del COMIECO); y por Resolución N° 136-2005 (COMIECO-EX), del 14 de marzo de 2005.

<sup>38</sup> Regulaciones, acuerdos y recomendaciones.

<sup>39</sup> Art. 31 del Reglamento de Organización y Funcionamiento de los Consejos de Ministros de Integración Económica [en línea] (<http://www.sieca.org.gt/SIECA.htm>).



Estratégica con la Unión Europea. Aun más, la Unión Europea condicionó el inicio de las negociaciones al avance en el proceso de integración regional. Los acuerdos tomados por los presidentes en el Plan de acción de 2002 incluía:

- 1) Convenio de Intercambio de Información y Asistencia Mutua
- 2) Código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA)
- 3) Régimen de Tránsito Comunitario
- 4) Convenio de Compatibilización de los Sistemas Tributarios
- 5) Liberalización de Productos del Anexo A (faltaba menos del 1% a mediados de 2007)
- 6) Convenio para la Creación de la Unión Aduanera Centroamericana (pendiente de firmar por parte de Costa Rica)
- 7) Interconexión Electrónica de las Administraciones Aduaneras y Tributarias

Además, desde febrero de 2003 existe un mecanismo de solución de controversias en la región y ésta fue reformada en julio de 2006 para hacerla más efectiva “como consecuencia de los análisis realizados a las disposiciones de la normativa del Mecanismo, así como de la experiencia de su aplicación en los casos sometidos al mismo, surgieron propuestas de modificación para el mejor funcionamiento del Mecanismo y reforzar la certeza y seguridad jurídicas que su aplicación debe inspirar”.<sup>40</sup> Entre 2003 y 2006 se habían llevado 15 casos a esta instancia, siete de los cuales se habían resuelto ya a fines de este último año.

En la Cumbre Extraordinaria de Presidentes en Panamá (2006) se reafirmó el compromiso de las partes de suscribir: el Código Aduanero Uniforme Centroamericano; el Convenio de Intercambio de Información y Asistencia Mutua y el Régimen de Tránsito Comunitario (meta 30 de abril, 2006); el Convenio de Compatibilización de los Sistemas Tributarios (meta 30 de junio de 2006); la armonización arancelaria mediante la fijación de plazos para alcanzar un arancel meta, así como establecer las fechas para liberar los productos originarios pendientes (meta 31 de julio de 2006); el Convenio para la Creación de la Unión Aduanera Centroamericana, así como concluir la interconexión electrónica de las administraciones aduaneras y tributarias (meta 31 de diciembre, 2006).

## **B. El impacto del DR-CAFTA sobre el marco institucional**

Existen perspectivas divergentes sobre el papel del DR-CAFTA en la institucionalidad regional. La visión más optimista considera que este acuerdo ha ayudado a consolidar las normas que regulan la integración de la región, a generalizar su aplicación regional y a acelerar el avance en las negociaciones regionales para el logro de esta meta. De hecho, no todos los países se habían adherido a algunos de los acuerdos de integración regional antes de iniciarse las negociaciones del DR-CAFTA. También se ve como favorable el que se exijan mayores compromisos en la misma dirección en que lo hace la OMC a los países (Pacheco y Valerio, 2007). Además, el hecho de que el DR-CAFTA incluya nuevos temas y la aplicación multilateral de la mayor parte de las obligaciones lo convierte en una fundación de disciplinas con respecto a las relaciones comerciales recíprocas en Centroamérica (González, 2005). Jaramillo y Lederman (2005), por su parte, concluyen que el compromiso hecho en el marco del DR-CAFTA consolidará una serie de políticas y cambios regulatorios implementados en años recientes, además de motivar la modernización de normas y procedimientos en áreas tales como compras gubernamentales, derechos a la propiedad intelectual y el trato a la inversión extranjera. En consecuencia, el DR-CAFTA constituye un

<sup>40</sup> SIECA [en línea] (<http://www.sieca.org.gt/SIECA.htm>).

importante instrumento para mejorar la normativa y el respaldo legal para su aplicación, complementando así el esfuerzo de integración.

Desde una perspectiva menos optimista, se argumenta que el proceso del DR-CAFTA ha tenido sus costos. Por ejemplo, algunos de los compromisos nacionales van más allá de los requeridos por la OMC, e incluso son más exigentes que otros TLC que Estados Unidos ha firmado con otros países en desarrollo. Hay escepticismo también acerca de cuán eficientes puedan ser los países en manejar estas transformaciones institucionales. Juan Alberto Fuentes (2005) sostiene que la mera suscripción de un TLC tendrá un efecto limitado sobre la calidad de las instituciones y debe hacerse un genuino esfuerzo nacional en este sentido.

Gert Rosenthal (2006), por su parte, aduce que hay un riesgo con el TLC con Estados Unidos de que los países pierdan la visión de la integración regional y compitan entre sí, por ejemplo, para atraer inversión extranjera directa. La mejor manera de responder a los desafíos de un acuerdo de libre comercio de este tipo, desde esta perspectiva, es reforzar el proceso de integración por medio de un esfuerzo regional centroamericano. En su informe sobre el proceso de negociaciones Enrique Lacs (2004) critica la falta de coordinación, así como la competencia entre los países de la región en la búsqueda de los intereses propios. De acuerdo con su percepción, la competencia entre estas naciones fue muy intensa: “El proceso de negociación no contó con el suficiente nivel de coordinación entre los países. Se manifestaron liderazgos competitivos en el seno del equipo regional” (Lacs, 2004, p.37). “Con el esquema de negociación bilateral, se avanzó más rápidamente, pero a la vez dividió a Centroamérica, por lo que cada país se lanzó en una carrera por obtener la mayor ventaja, llegando al extremo de no compartir la información sobre los resultados de negociaciones individuales, aun cuando se referían a los mismos productos, servicios o normas del Tratado, lamentan los negociadores consultados.” (Lacs, 2004, p. 13).

En la práctica, estas perspectivas son más complementarias que contrapuestas, pues se ha avanzado en la integración regional en parte como resultado de los esfuerzos de la propia región, pero la necesidad de llegar unidos y más fuertes a las negociaciones con el mundo desarrollado sin duda aceleró el proceso. Los intereses nacionales, no obstante, siempre están presentes creando una competencia entre los países que de todas formas se ha manifestado incluso independientemente de los TLC.

## **C. Implicaciones institucionales del DR-CAFTA sobre el MCCA**

### **1. Cambios legales inherentes al DR-CAFTA**

Gran parte de los cambios legislativos inherentes al DR-CAFTA conciernen a las reformas en el área de derechos de propiedad intelectual, compras públicas, servicios financieros, telecomunicaciones, transparencia y facilitación de comercio, entre otros. Asimismo, cada país ha tenido que emitir regulaciones específicas para asegurar la aplicación efectiva del acuerdo, incluyendo:

- a) Reglas generales de aplicación de desgravación arancelaria, admisión temporal y mercancías originarias;
- b) Administración de contingentes y cuotas;
- c) Reglamento de procedimientos aduaneros y verificación del origen;
- d) Procedimientos aduaneros;
- e) Aplicación de las salvaguardias;
- f) Atención de peticiones del sector laboral y ambiental, y

g) Inspección y certificación de productos animales y vegetales; sanitarios y medicamentos.

Para visualizar los impactos de las obligaciones del DR-CAFTA sobre las normas de los países centroamericanos es importante explorar hasta qué punto el acuerdo incluye compromisos bilaterales o multilaterales. La pregunta es si se aplicará solamente a la relación entre los diferentes países de Centroamérica y Estados Unidos, o bien si regulará todas las relaciones comerciales entre los países participantes. Otro factor importante a considerar es si las obligaciones de cada país son idénticas o si están diferenciadas. Este análisis comparativo se realiza en el cuadro 10, en el que se muestra que hay muchos aspectos para los cuales no existe una regulación regional en el MCCA, y por lo tanto el DR-CAFTA determinará la regla a seguir para los países miembros. Muchas de las obligaciones del DR-CAFTA son idénticas para todos los países socios y se aplican multilateralmente; pero, a la vez, varios de estos acuerdos conllevan diversas excepciones.

Inicialmente el objetivo era negociar un acuerdo uniforme para todos los países miembro. Sin embargo, en algunas áreas sensibles fue imposible llegar a una posición de negociación común. Para evitar un estancamiento, los países decidieron negociar con Estados Unidos en forma bilateral estos temas. Con esta bilateralización selectiva, en áreas como la agrícola, las negociaciones pudieron avanzar más rápidamente, pero ello dividió a los países al intentar todos obtener las condiciones más ventajosas.

En la sección siguiente se discuten algunas implicaciones institucionales vinculadas al comercio.

## **2. Liberalización comercial y Unión Aduanera**

Como se ha mencionado, la mayor parte de los bienes que se originan en Centroamérica pueden comerciarse libres de arancel dentro de la región. Además, excepto por un número limitado de partidas sensibles, 96,4% de los bienes comerciados con terceros países por la región cuentan con un arancel externo común. Aun así, los calendarios de liberalización son diferentes y las cuotas de importación contingentes (hasta por 20 años), acordadas bilateralmente entre Estados Unidos y diversos países centroamericanos podrían limitar la armonización de la tarifa externa y, por tanto, la plena implementación de la Unión Aduanera.

Sólo si los países estuvieran de acuerdo en liberalizar estas partidas sensibles a un paso más acelerado que el acordado dentro del DR-CAFTA, podrían superar este problema, pero será difícil que lo hagan porque precisamente se trata de productos sensibles. Mientras no haya tal uniformidad en el arancel externo común, se da lugar para una competencia desleal en la región. Productos que son relativamente costosos en una nación debido a las tarifas que cobran al importarlos, podrían venderse a menores precios si se trajeran de otro país centroamericano que tuviera menores aranceles externos, compitiendo con productos que el país quisiera proteger.

Además, cabe considerar que existen actualmente una serie de acuerdos de libre comercio con terceros países firmados por países de la región en forma individual (o como subgrupos de países); por ejemplo, con México, Chile, Canadá, CARICOM y Panamá. Cada uno de estos acuerdos tiene un esquema de apertura y de reglas de origen diferente. Esto no sólo implica un esfuerzo administrativo adicional, sino que además dificulta la posibilidad de establecer la Unión Aduanera. Si los países deciden esperar las reducciones arancelarias programadas, la armonización sólo podría completarse después de 2026.

**Cuadro 10**  
**COMPARACIÓN DE LAS NORMAS COMERCIALES CENTROAMERICANAS Y LAS DEL DR-CAFTA**

	Marco institucional comercial del MCCA	Obligaciones inherentes al DR-CAFTA	Relación
Calendario de liberalización de productos sensibles	Se ha logrado la liberalización de la mayor parte de los productos, excepto aquellos contenidos en el Anexo A.	Aplicable bilateralmente, de acuerdo con el Anexo 3.3.	Diferente, hay coexistencia. <sup>a</sup> Puede demorar la eliminación de los aranceles del MCCA. Diferentes calendarios de eliminación de aranceles.
Reglas de origen	Regla de origen centroamericana.	Aplicable en forma multilateral, con algunas excepciones. <sup>b</sup>	Diferente, hay coexistencia.
Administración de aduanas-facilitación del comercio	Varias regulaciones para facilitar el comercio y establecer una Unión Aduanera.	Aplicable multilateralmente. <sup>c</sup>	Similar. Ambos se basan en los compromisos suscritos en la OMC.
Medidas sanitarias y fitosanitarias	Regulaciones para armonizar los diversos procedimientos, pero aún hay muchas diferencias.	Aplicable multilateralmente.	Similar. Ambos se basan en los compromisos suscritos en la OMC.
Solución de controversias	Mecanismo de solución de controversias.	Mecanismo de solución de controversias: aplicable multilateralmente.	Diferente, hay coexistencia.
Compras gubernamentales	No hay una regla a nivel regional.	Multilateral, pero sin obligaciones idénticas.	DR-CAFTA determina las relaciones intrarregionales en esta materia.
Inversiones	Tratado Centroamericano sobre Inversiones y Comercio de Servicios, firmado en 2002, pero no ratificado por todos los congresos nacionales.	Multilateral, pero sin obligaciones idénticas.	DR-CAFTA determina las relaciones intrarregionales en esta materia (se basa en trato nacional y nación más favorecida).
Comercio transfronterizo de servicios (incluyendo servicios financieros)	No existe regulación regional vigente.	Multilateral, pero sin obligaciones idénticas.	DR-CAFTA determina las relaciones intrarregionales en esta materia.
Telecomunicaciones	No existe regulación regional vigente.	Multilateral, pero sin obligaciones idénticas.	DR-CAFTA determina las relaciones intrarregionales en esta materia.
Derecho de propiedad intelectual	No existe regulación regional vigente.	Multilateral	DR-CAFTA determina las relaciones intrarregionales en esta materia.
Asuntos laborales y ambientales	No existe regulación regional vigente.	Multilateral, pero sin obligaciones idénticas (legislación nacional).	DR-CAFTA determina las relaciones intrarregionales en esta materia.
Transparencia y corrupción	No existe regulación regional vigente.	Aplicable multilateralmente.	DR-CAFTA determina las relaciones intrarregionales en esta materia.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los acuerdos comerciales.

<sup>a</sup> Ambas regulaciones se aplican y coexisten.

<sup>b</sup> Artículo 3.24 "Verificación de la regla de origen para textiles"; los países centroamericanos se comprometieron a aplicar este Artículo con respecto a Estados Unidos, pero no entre ellos.

<sup>c</sup> Se aplicará de igual manera a todos los países participantes.

Amy Angel y Noé Hernández (2004) plantean que la falta de un arancel externo uniforme puede provocar triangulación y desvío de comercio. Por ejemplo, las diferentes cuotas de importación y aranceles (15%) aplicadas por Guatemala a la importación de pollo proveniente de

Estados Unidos, en comparación con la cuota y tarifa (de 164%) cobrada por el resto de la región, ha causado triangulación de este producto dentro de la región. “ Si viene pollo de Estados Unidos a Guatemala bajo cuota o con arancel menor, y luego ese pollo llega a El Salvador, ¿cómo debe ser tratado? Debe ser tratado como una exportación directa desde Estados Unidos y pagar el arancel que debe existir, pero cómo controlarlo?”.<sup>41</sup>

En consecuencia, para facilitar el comercio y reducir los costos operacionales, un proceso más armonizado de liberalización comercial de la región en su conjunto aseguraría que los bienes entraran a la región bajo condiciones similares y así se evitaría la competencia desleal entre ellos.

### **3. Facilitación del comercio y las normas sanitarias y fitosanitarias**

La legislación relativa a las aduanas en la región ha sido, en gran medida, armonizada. No obstante, persisten aún ciertas regulaciones pendientes de completar. En cuanto a la facilitación de comercio, el DR-CAFTA estipula que cada país debe adoptar o mantener procedimientos aduaneros simplificados y establecer instancias de consulta para las personas interesadas en estos asuntos. Además, el capítulo 6 del DR-CAFTA requiere la implementación del Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (SFS) de la OMC, así como el establecimiento de un comité (con representantes de cada país miembro) para aplicar estas medidas, antes de transcurridos 30 días desde la entrada en vigor del tratado. El comité tendría como propósito apoyar a los países para implementar el Acuerdo SFS y favorecer la consulta y la cooperación entre ellos sobre asuntos de medidas SFS.

En este contexto, las provisiones del DR-CAFTA podrían ser favorables para facilitar más el comercio y reducir los costos operacionales. Dado que tanto las disposiciones regionales como las obligaciones del DR-CAFTA en esta materia están basadas en los acuerdos de la OMC, los cambios que se realicen en las legislaciones nacionales para cumplir con los requerimientos del DR-CAFTA ayudarán a armonizar este proceso entre ellos.

### **4. Derechos de propiedad intelectual**

Las disposiciones en el área de derechos de propiedad intelectual (DPI) en el DR-CAFTA han requerido la adaptación de las legislaciones nacionales y la modificación del código penal con el fin de asegurar la protección esperada. Este capítulo ha sido uno de los que han requerido más compromisos y adaptación de las leyes nacionales por parte de los países. Los compromisos incluidos en el Capítulo 15 del DR-CAFTA exigen la adhesión a siete acuerdos o convenciones

---

<sup>41</sup> Prensa Gráfica. Piden activar arancel 164% importación carne de pollo [en línea] [fecha de consulta: 11 de agosto de 2006] ([www.laprensagrafica.com/economia/56366.asp](http://www.laprensagrafica.com/economia/56366.asp)).

internacionales de propiedad intelectual,<sup>42</sup> así como el establecimiento de estándares mínimos para la denominación geográfica, nombres de dominio (Internet), derechos de autor, señales satelitales, patentes y marcas registradas. Es importante considerar que algunos compromisos requeridos por el DR-CAFTA relativos a DPI van más allá de los TRIP<sup>43</sup> de la OMC en esta materia.

Por ejemplo, bajo el DR-CAFTA puede proveerse protección a la propiedad intelectual por un período mayor que los usualmente acordados internacionalmente (20 años). El tiempo acordado para la protección de patentes debe extenderse si hay demoras en el proceso de aprobación por parte de la entidad reguladora, pero no se establece un límite para esta extensión en el DR-CAFTA. Además, el DR-CAFTA otorga el uso exclusivo de datos de prueba para farmacéuticos hasta por cinco años, y para agroquímicos hasta por 10 años, mientras que de acuerdo con los TRIP no existe la posibilidad de negar el derecho para la producción de productos genéricos que requieren estos datos de prueba. En consecuencia, estas nuevas reglas elevarán el precio de los productos farmacéuticos y agroquímicos, debilitando el sistema de salud y la competitividad del sector agrícola en la región. La ratificación del acuerdo UPOV<sup>44</sup> para la protección de nuevas variedades de plantas obliga a los países a patentarlas y elimina las flexibilidades dadas bajo los TRIP a los países para desarrollar su propio sistema de protección a sus plantas. Para la ratificación de la convención UPOV, los diversos países de la región tienen distintos límites de tiempo: Costa Rica debía hacerlo antes del 1 de junio de 2007 (pero en esa fecha ese país aún no había ratificado el DR-CAFTA) y Nicaragua tiene la obligación de hacerlo antes del 1 de enero de 2010.

Con la ratificación de estas convenciones, las obligaciones relativas a la DPI no son aplicables sólo a los miembros del DR-CAFTA, sino también a todos sus socios comerciales, ya que los países han debido incorporar estas disposiciones en sus legislaciones nacionales.

## 5. Compras del sector público

Las compras de sector público han sido reguladas por las leyes nacionales debido a la ausencia de un marco normativo regional en este terreno. Con el inicio del DR-CAFTA, los procedimientos y principios estipulados en el acuerdo son aplicables en toda la región. Por este motivo, debieron modificarse estas reglas en cada país para incorporar la obligación de publicar cualquier ley o regulación relativa a compras. Además, los países deben eliminar las bases discriminatorias derivadas de la nacionalidad que puedan afectar negativamente las compras. Establecer reglas

<sup>42</sup> El artículo 15.1 del DR-CAFTA señala que cada parte:

Ratificará o accederá a los siguientes acuerdos a la fecha de entrada de vigor de este Tratado:

- a) El Tratado de la OMPI sobre Derechos de Autor (1996), y
- b) El Tratado de la OMPI sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas (1996).

Ratificará o accederá a los siguientes acuerdos antes del 1 de enero del 2006:

- a) El Tratado de Cooperación en materia de Patentes, según su revisión y enmienda (1970), y
- b) El Tratado de Budapest sobre el Reconocimiento Internacional del Depósito de Microorganismos a los fines de Procedimiento en materia de Patentes (1980).

Ratificará o accederá a los siguientes acuerdos antes del 1 de enero del 2008:

- a) El Convenio sobre la Distribución de Señales de Satélite Portadoras de Programas (1974), y
- b) El Tratado sobre el Derecho de Marcas (1994).

Ratificará o accederá al *Convenio Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales* (1991) (Convenio UPOV 1991). Nicaragua lo hará para el 1 de enero del 2010. Costa Rica lo hará para el 1 de junio de 2007. Todas las demás Partes lo harán para el 1 de enero de 2006.

- a) El subpárrafo (a) no aplicará a cualquier Parte que otorgue protección efectiva mediante patentes a las plantas a la fecha de entrada en vigor de este Tratado. Dichas Partes realizarán todos los esfuerzos razonables para ratificar o acceder al Convenio UPOV 1991.

Hará todos los esfuerzos razonables por ratificar o acceder a los siguientes acuerdos:

- a) El Tratado sobre el Derecho de Patentes (2000);
- b) Arreglo de la Haya sobre el Depósito Internacional de Diseños Industriales (1999), y
- c) El Protocolo al Arreglo de Madrid sobre el Registro Internacional de Marcas (1989).

<sup>43</sup> Derechos de propiedad intelectual vinculados al comercio de la OMC (Trade Related Intellectual Property Rights).

<sup>44</sup> Convención Internacional para la Protección de Nuevas Variedades de Plantas (International Convention for the Protection of New Varieties of Plants).

generales y aplicación universal de normas sobre compras del sector público tendrá un efecto positivo sobre la transparencia en estas transacciones.

Existe la posibilidad de seguir discriminando a algunos países socios del DR-CAFTA si es que tales excepciones se incorporan desde el principio en los anexos del tratado. Estas excepciones fueron negociadas bilateralmente por cada país miembro del tratado con Estados Unidos. Los anexos al artículo 9.1.2. (sobre excepciones) estipulan el alcance y cobertura exacta de los respectivos países miembros. Es interesante notar que de acuerdo con los anexos mencionados los países centroamericanos otorgan un mayor acceso a su mercado a otros países de su región que a Estados Unidos.

## 6. Inversiones

El Tratado sobre Inversiones de Centroamérica fue firmado en 2002, pero al terminar las negociaciones del DR-CAFTA aún no había sido ratificado por todos los países miembros. El Tratado sobre Inversiones de Centroamérica establece varios principios y provisiones a todo nivel, incluyendo el movimiento temporal de personas. Sin embargo, el compromiso específico de cada país aún no había sido determinado al momento del acuerdo del DR-CAFTA

En la Declaración de Panamá de julio de 2006<sup>45</sup> los países enfatizaron la importancia de sancionar el Tratado de Centroamérica sobre Inversiones por parte de Guatemala, Honduras, Nicaragua y El Salvador, y concluir las negociaciones de los anexos pendientes de dicho tratado.

Con la ratificación del DR-CAFTA, los países aceptaron que dicho tratado fuera el que regulara las relaciones en esta área. A fin de acatar las obligaciones expresadas en el capítulo 10, los respectivos países debieron modificar su legislación para otorgar a inversionistas de los otros países miembros los mismos derechos que a los inversionistas nacionales.

Sin embargo, los compromisos de los países no son idénticos y se listan en el anexo I del DR-CAFTA. Las excepciones allí consideradas se presentan de la manera en que en la práctica ocurría cuando se negociaba el tratado y se apoyan en leyes, regulaciones y otras disposiciones existentes en los países. Cada nación debe aplicar estas medidas sobre bases no más restrictivas que lo estipulado en la descripción que se hace de ellas en los anexos. Una vez aprobado el DR-CAFTA, las excepciones no pueden ser reemplazadas por disposiciones más restrictivas. El anexo II especifica qué sectores y actividades de los gobiernos respectivos pueden ser regulados en una forma discriminatoria, sin limitaciones.

Finalmente, es importante señalar que el tratado cuenta con un mecanismo de solución de controversias en el ámbito de inversiones que surjan a raíz de una inversión de una parte en el territorio de otra parte.

## 7. Comercio transfronterizo de servicios

Entre los países centroamericanos, la liberalización del comercio en servicios se ha limitado a algunos sectores, tales como construcción, transporte terrestre y el financiero (quedan excluidos los servicios provistos por el sector público). Al igual que en el caso de las inversiones, en esta área de servicios las legislaciones nacionales tuvieron que ser modificadas con el fin de garantizar el acceso al mercado de compañías extranjeras y aplicación del marco legal existente. Estos dos capítulos definen la apertura de mercados, y al igual que con las inversiones y las compras gubernamentales, las obligaciones que cada país tiene no son idénticas, pero son coherentes entre sí. En un anexo al acuerdo se listan para cada país los sectores específicos en que éstos tienen libertad para regular en forma discriminatoria. Es interesante notar que el mayor número de limitaciones al acceso de

<sup>45</sup> Declaración de la XXVIII Reunión Ordinaria de los Jefes de Estado y de Gobierno de los Países del SICA 11/07/2006 [en línea] (<http://www.sica.int/busqueda/Noticias.aspx? IDItem=9806 &IDCat=3&IdEnt=1&Idm=1&IdmStyle=1>).

prestadores de servicios de sus socios comerciales es Estados Unidos, como se muestra en el cuadro 11.

Todos los países han pedido excepciones a la aplicación de trato nacional en varios sectores proveedores de servicios, pero también son frecuentes las excepciones (o medidas disconformes) en la aplicación de trato de nación más favorecida; acceso a mercados; presencia local, entre otros. Respecto de los servicios financieros también hay una serie de medidas disconformes, siendo El Salvador el país que más ha hecho uso de este instrumento, mientras que Guatemala y Nicaragua son los países que se muestran más abiertos en este sector (Pacheco y Valerio, 2007). Costa Rica sería uno de los países que tendrían que realizar los cambios más profundos para abrir el sector seguros, aunque ello ya estaba en marcha en 2007.<sup>46</sup>

## **8. Telecomunicaciones**

Los compromisos sobre telecomunicaciones están contenidos en el capítulo 13. Cada país ha debido hacer modificaciones a la ley que rige este sector para asegurar que empresas de telecomunicaciones de los otros países miembros del DR-CAFTA puedan acceder al mercado de sus socios, además de crear una entidad regulatoria independiente de las empresas que proveen el servicio de telecomunicaciones, si aún no contaban con ella.

Costa Rica adquirió compromisos específicos (estipulados en el anexo 13), como la modernización del Instituto Costarricense de Electricidad (ICE), así como la apertura gradual y selectiva de ciertos servicios dentro de las telecomunicaciones, la publicación de los criterios de licitación y el establecimiento de una autoridad regulatoria independiente. Sin embargo, ese país aún no había hecho todos estos cambios a mediados de 2007.

## **9. Transparencia y corrupción**

El capítulo 18 del DR-CAFTA presenta los procedimientos que los países deben seguir para promover la transparencia. Los aspectos más importantes en este esfuerzo son contar con un punto de enlace en cada país (dentro de los 60 días después de aprobado el DR-CAFTA por el país) para estar en comunicación constante, el hacer pública la información sobre nuevas leyes, reglamentos y otras disposiciones, y en los casos en que éstas puedan afectar de alguna manera a las partes del tratado, hacer consultas previas con ellas. Cada país debe tener tribunales de justicia independientes e imparciales que puedan tratar problemas que estuviesen relacionados con el tratado. Los países también reconocen la importancia de erradicar la corrupción y se plantearon el propósito para colaborar en este esfuerzo. En caso de no contar con un marco legal adecuado, los países deben incorporar nuevas leyes o hacer cambios en su código penal para considerar como ofensa criminal la corrupción, especificando las prácticas consideradas condenables. Entre ellas se cuentan el soborno y una serie de ventajas que puede obtener una persona a cambio de un acto de omisión en su desempeño en la función pública.

## **10. Compromisos referentes al medio ambiente y asuntos laborales**

En el tema ambiental, el DR-CAFTA exige el cumplimiento de las leyes ambientales nacionales y eso en sí es un reto para los países de la región, ya que su institucionalidad en este tema es aún bastante débil. También hay un compromiso para no reducir estándares ambientales, práctica que se temía pudiera usarse para atraer IED.

---

<sup>46</sup> Proyecto de Ley Reguladora del Contrato de Seguros, Poder Ejecutivo, Expediente N° 16.304, Departamento De Servicios Parlamentarios, agosto de 2006.



**Cuadro 11**  
**LIMITACIONES EN ACCESO A PRESTADORES DE SERVICIOS E INVERSIONISTAS**

Actividades limitadas	GT	ES	CR	HN	NI	Estados Unidos
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>12</b>
Aviación	√	√	√	√	√	√
Pesca y asuntos marítimos	√	√	√	√	√	√
Transferencia o disposición de interés, acción o activo de empresa de Estado					√	
Requerimiento de licencias para energía atómica					√	√
Adquisición de derecho de paso para oleoductos y gasoductos.						√
Arrendamiento de tierras federales para minería (carbón y petróleo)						
Programas gubernamentales de apoyo y promoción de actividades culturales subvencionadas			√			
Seguro o seguridad de ingreso			√		√	
Seguridad social estatal, educación pública, atención infantil, capacitación pública		√	√	√	√	√
Alcantarillado público, suministro de agua			√			
Fondos de pensiones	√	√		√	√	√
Derechos o preferencias a minorías sociales o económicamente en desventaja, poblaciones indígenas	√	√		√	√	√
Medidas aplicables al transporte de mercancías por carretera		√				√
Transporte aéreo						√
Transporte marítimo	√					√
Participación en empresa de telecomunicaciones				√		
Ciertos servicios de telecomunicaciones			√			
Licencias de radio						√
Cable transmisión de imágenes y otros						√
Abogados y agentes de patentes						√
Agentes aduanales						√
Notarios	√					
Ingenieros agrónomos, trabajadores sociales, químicos farmacéuticos				√		

Fuente: Lacs (2004), p. 23, Ministerio de Economía de Guatemala y Mynor Cabrera y Juan Alberto Fuentes.

Es importante notar que en el TLCAN el acuerdo paralelo sobre cooperación ambiental —el procedimiento para cobrar multas a la parte que en forma reincidente no aplica su ley ambiental— nunca se estableció claramente. En el DR-CAFTA, en cambio, este procedimiento está claramente establecido y las multas por este concepto a los países que no apliquen adecuadamente su ley pueden llegar a ser de 15 millones de dólares. Existe, sin embargo, al igual que en el TLCAN (aunque bajo otros términos), un acuerdo de cooperación ambiental que de alguna manera puede ayudar a los países a mejorar su desempeño ambiental y a cumplir con las exigencias señaladas. De todas formas, puede considerarse que el DR-CAFTA va más allá de lo exigido por la OMC y el TLCAN en este terreno.

En materia laboral, al igual que en el tema ambiental, los países tienen libertad para expedir y aplicar sus propias leyes, pero a la vez deben ratificar sus compromisos con la Organización Internacional del Trabajo (OIT), que incluyen la libertad de asociación y organización, derecho a huelga y negociación colectiva, protección a los niños y jóvenes, entre otros.

Los países enfrentan cada vez más exigencias en los mercados internacionales que importan productos de la región, de forma que el DR-CAFTA en esta materia refleja un fenómeno ya

existente, aunque, al igual que los asuntos ambientales, los laborales no han sido formalizados en la OMC.

También de manera similar a las disposiciones en materia ambiental, en el campo laboral los países pueden tener que enfrentar demandas que requieran la aplicación del mecanismo de solución de controversias si no ponen en práctica sus leyes nacionales.

Finalmente, como ya se ha señalado, con el fin de cumplir con los compromisos contraídos por los países de la región bajo el DR-CAFTA, ellos han tenido que cambiar o introducir leyes a nivel nacional. En el cuadro 12 puede apreciarse que los cuatro países centroamericanos que habían suscrito el DR-CAFTA hasta 2006 han llevado a cabo reformas a sus códigos penales, sus leyes de propiedad intelectual, ley de compras del gobierno, telecomunicaciones (que ha resultado ser el cambio que ha creado la mayor resistencia en Costa Rica y que ha retrasado notablemente la decisión de adherirse o no al tratado), al régimen sanitario y fitosanitario requerido, entre otros.

**Cuadro 12**  
**EL SALVADOR, GUATEMALA, HONDURAS Y NICARAGUA: CAMBIOS LEGALES INHERENTES AL DR-CAFTA**

Nuevas leyes-reformas a las leyes nacionales	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
Reformas al Código penal y procesal penal <sup>a</sup>	√	√	√	√
Ley de propiedad intelectual e industrial (Ley de las marcas, patentes de invención, derecho de autor y derechos conexos, señales satelitales)	√	√	√	√
Régimen de representantes y distribuidores	√	√	√	√
Ley de compras y contrataciones del Estado	√	√	√	√
Ley de telecomunicaciones	√	√	√	√
Reforma al código de comercio	√	√	-	-
Ley de representantes de casas extranjeras	√		√	
Ley de seguros	√	√	-	-
Ley de sanidad vegetal y animal-Régimen sanitario y fitosanitario	√	-	√	-
Ley de la superintendencia de bancos y otras instituciones financieras	-	-	-	√

Fuente: *La Gaceta*, Diario Oficial de la República de Honduras, viernes 24 de marzo de 2006; *La Gaceta*, Diario Oficial de Nicaragua [en línea] (<http://www.presidencia.gob.ni/Presidencia/Filesindex/Gaceta/links/2006/leyes-2006.htm>); Diario oficial de Guatemala [en línea] (<http://www.dca.gob.gt/mayo2006.htm>); Diario oficial de El Salvador [en línea] (<http://www.gobernacion.gob.sv/eGobierno/>).

Notas: √ : Fue necesaria la adaptación de la legislación nacional en esta materia.

- : La legislación nacional ya concordaba con lo exigido por el DR-CAFTA.

<sup>a</sup> Para cumplir con las obligaciones al respecto de Propiedad Intelectual, Anticorrupción y Transparencia, el Artículo 15.1 del CAFTA señala que cada parte ratificará los siguientes acuerdos:

- Tratado de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) sobre Derechos de Autor (1996).
- Tratado de la OMPI sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas (1996).
- Tratado de Budapest sobre el Reconocimiento Internacional del Depósito de Microorganismos a los fines de Procedimiento en materia de Patentes (1980).
- Convenio Internacional para la protección de las Obtenciones Vegetales (1991).
- Tratado sobre el Derecho de Marcas (1994).
- Convenio sobre la Distribución de señales de Satélite Portadoras de Programas (1974).
- Tratado de Cooperación en materias de Patentes.

## V. Conclusiones

---

El comercio que se realiza dentro del DR-CAFTA es crucial para los países centroamericanos y República Dominicana. Alrededor de 65% de las exportaciones de Centroamérica se dirigen al mercado comprendido por el tratado (en el caso de Costa Rica mediante preferencias unilaterales únicamente). Este porcentaje se descompone en alrededor de 40% que va a Estados Unidos y de 25% que es comercio intrarregional. Respecto de las importaciones realizadas por esta región, su origen está más diversificado, pero también tienen un alto componente proveniente de los países que forman parte del DR-CAFTA. En el caso de la República Dominicana, 81% de sus exportaciones van a Estados Unidos, mientras que menos de 0,6% llegan a Centroamérica.

La ventaja que tiene el comercio intrarregional es que los productos comerciados son principalmente manufacturados no ensamblados y, por tanto, usualmente aportan más valor agregado y oportunidades a las pequeñas y medianas empresas (PYME) que las exportaciones que se dirigen a otras zonas geográficas.

El comercio de bienes intracentroamericano, y entre esta región y Estados Unidos ha sido de alguna manera complementario. Las balanzas comerciales de Costa Rica y Guatemala con el resto de la región centroamericana han sido consistentes y significativamente superavitarias, mientras que las balanzas comerciales de Honduras y Nicaragua con la región han sido sistemáticamente deficitarias (en El Salvador también ha tendido a ser deficitaria, pero en menor medida). Este panorama es exactamente el inverso en el comercio de estos países con Estados Unidos: Costa Rica y Guatemala son

deficitarios con Estados Unidos, y Honduras y Nicaragua superavitarios con ese mismo país. República Dominicana presenta un comportamiento más irregular en su comercio con Estados Unidos, aun cuando ha tendido a tener una balanza deficitaria en los últimos años.

Una de las preguntas que este documento trata de responder es si se crearán nuevas oportunidades de exportar en el DR-CAFTA, pero sin desplazar al comercio intrarregional. Este trabajo sugiere que no habrá una significativa desviación ni creación de comercio de productos manufacturados a raíz del DR-CAFTA. Ello se deriva de que una parte muy importante de las exportaciones de Centroamérica y República Dominicana ya entraban libres de aranceles a Estados Unidos y que las exportaciones de este último país a sus contrapartes del tratado no coinciden mayormente con las exportaciones intrarregionales, de manera que tampoco se espera un fuerte cambio en este sentido en el área de manufacturas.

La importancia del DR-CAFTA radica más en asegurar el acceso preferencial de sus exportaciones a mercados de Estados Unidos (SGP, CBI, CBTPA), con el que ya contaba la región, que a una expansión significativa de éstas. Esto último es especialmente importante para el sector de la confección, que se ha vuelto vulnerable desde el final del Acuerdo Multifibras, ya que los países que potencialmente compiten con los centroamericanos no tienen la restricción de una cuota para ingresar al mercado de Estados Unidos, sino que lo pueden hacer ilimitadamente. A ello hay que agregar que la entrada a la OMC de China le permite a este país competir con cualquier país en Estados Unidos (y otros) bajo el arancel de NMF.

A pesar de que el problema de corto plazo es la falta de proveedores locales, es difícil esperar un gran auge en las exportaciones de Centroamérica y República Dominicana como consecuencia del tratado; éste puede ayudar a generar una mayor integración productiva y comercial en la región, aportando más valor agregado a los países. Al poder acumular insumos de todos los países de dicho tratado para que sus exportaciones cumplan con la norma de origen, puede proveer oportunidades para estimular inversiones en diversas partes de la cadena productiva de las exportaciones. Esta posibilidad es aun más atractiva para los productos de la confección, pues se puede integrar la industria en forma vertical también con México y Canadá. Sin embargo, para aprovechar este potencial se necesitará crear mayores capacidades nacionales, especialmente en el área de proveedores.

El avance en la calidad de las instituciones regionales, la facilitación del comercio que resulte de la modernización del sistema de aduanas, de la armonización de normas, entre otros elementos, será más estimulante para el comercio y las inversiones nacionales y extranjeras que la mayor apertura comercial o que la seguridad de que las preferencias arancelarias serán permanentes. Aun cuando puede haber un redireccionamiento de las inversiones dentro de la región por efecto de una cierta heterogeneidad en las negociaciones que realizó cada país con Estados Unidos o de los privilegios de los que gozan algunos en la OMC, esta situación no debería de causar muchas tensiones dentro de la región centroamericana, si se considera que favorecen a las dos economías que sistemáticamente han sido las perdedoras (déficit comercial sistemático) en el comercio intracentroamericano.

Se perciben sinergias entre el DR-CAFTA y el proceso de creación de la Unión Aduanera, especialmente en el mejoramiento del marco legal e institucional necesarios para hacer viables ambos acuerdos.

A nivel centroamericano se ha hecho un significativo esfuerzo para uniformar las normas que regulan el comercio dentro de la región. Aunque esta iniciativa data de muchos años (desde 1960), en el último quinquenio se han acelerado las acciones para poder eliminar a la brevedad posible los remanentes obstáculos para alcanzar la Unión Aduanera. Este nuevo empuje obedece tanto al interés de los países por cumplir una meta largamente anhelada, como para abordar las negociaciones del DR-CAFTA en forma conjunta, así como para responder a las exigencias de la Unión Europea en el

sentido de querer negociar un Tratado de Asociación Estratégica con Centroamérica constituida en Unión Aduanera, en lugar de hacerlo país por país (las negociaciones se iniciaron a mediados de 2007, aunque no se había logrado completamente tal integración).

Las reformas legales pueden contribuir a reducir los costos de transacción, tanto dentro de la región como entre la región y Estados Unidos, lo que probablemente mejore la competitividad de los países frente a otros competidores dentro y fuera de la región.

El DR-CAFTA, sin embargo, no podría haber empezado a operar únicamente con base en los acuerdos alcanzados a nivel regional, pues había varios vacíos legales. Para algunas de estas áreas, el unirse al DR-CAFTA significa homologar sus normas a las de la OMC (compras gubernamentales, inversiones, comercio transfronterizo de servicios financieros), de manera que les permitirá comerciar con mayor facilidad en todos los ámbitos. En el caso de transparencia con una cláusula anticorrupción, forzará a los países a penalizar prácticas de corrupción y ello podría ser un elemento muy positivo para hacer más fluido y menos costoso el proceso de comercio internacional y regional. Finalmente, el tema de derechos de propiedad intelectual y los temas ambientales y laborales exigen más que lo estipulado por la OMC. El primero es un tema para el cual tendría que encontrarse soluciones para no enfrentar las limitaciones que ello impone a los países, por ejemplo, mediante el fomento de la innovación tecnológica. En el tema ambiental y laboral, los países necesitarán mejorar su legislación y fortalecer las entidades que las ponen en práctica para no ser perjudicados por las disposiciones del DR-CAFTA que penalizan la falta de aplicación de estas leyes. Sin embargo, de todas formas las exigencias en el ámbito ambiental y laboral aumentan en forma acelerada en los países de destino de estas exportaciones, de forma que estas reglas ayudarán a los países a mantenerse al paso de dichas exigencias.

Los esfuerzos por llegar a una mayor integración regional a través de una Unión Aduanera, y a la vez un DR-CAFTA que ayude al desarrollo de los países de la región, requeriría de agendas complementarias tanto dentro de la región centroamericana (y República Dominicana) para apoyar a los países de mayor rezago económico, como en el interior de cada país.

Uno de los retos importantes que enfrentan los países del DR-CAFTA es aprovechar al máximo los beneficios del tratado, para lo cual el proceso debe ir acompañado de una expansión de la infraestructura, un desarrollo del capital humano, fortalecimiento de capacidades tecnológicas, una mayor seguridad en toda la región que, junto con otros elementos de política, ayude a mejorar el clima de negocios y a buscar una mayor complementariedad entre las economías.



## Bibliografía

---

- Angel, Amy y Noé Hernández (2004), “El impacto de DR-CAFTA sobre la integración regional”, ISEDADE El Salvador [en línea] (asies.org.gt.ca).
- Bhagwati, Jagdish, David Greenaway y Arvind Panagariya (1998), “Trading preferentially: Theory and policy”, *The Economic Journal*, vol. 108, N° 449, pp. 1128-1148.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2006), *Retos de la política fiscal en América Central* (LC/MEX/L.719), México.
- \_\_\_\_ (2004), *La competitividad de la industria maquiladora de exportación en Honduras. Condiciones y retos ante el CAFTA* (LC/MEX/R.853), México.
- \_\_\_\_ (2003), *Istmo Centroamericano: Competitividad e integración regional, 2001-2003* (LC/MEX/L.576), México.
- \_\_\_\_ (2002), *Istmo Centroamericano: Evolución del proceso de integración regional, 2000-2001* (LC/MEX/L.533), México.
- \_\_\_\_ (2001), *Pasado, presente y futuro del proceso de integración centroamericano. Una interpretación* (LC/MEX/L.500), México.
- \_\_\_\_ (1994), *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica en servicio de la transformación productiva con equidad* (LC/G.1801 (SES.25/4)/E), Libros de la CEPAL N° 39, Santiago de Chile.
- Cornejo, Rafael (2005), *Recientes innovaciones en los regímenes de origen y su incidencia en el proceso de verificación: El caso del CAFTA*, INTAL/BID.
- Ethier, Wilfred J. (1998), “The new regionalism”, *The Economic Journal*, vol. 108, N° 449, julio.
- Fuentes, Juan Alberto (2005), “CAFTA y las políticas complementarias en Centroamérica”, inédito.
- Garay, L. J. y P. De Lombaerde (2004), “Preferential rules of origin: Models and levels of rulemaking”, inédito.

- González, Anabel (2006), El proceso de negociación de un tratado de libre comercio con Estados Unidos: La experiencia del tratado de libre comercio entre Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana, INTAL/BID.
- \_\_\_ (2005), *La aplicación multilateral del CAFTA y sus implicaciones para la profundización del MCCA*, INTAL/BID.
- Gutiérrez, Miguel (2004), “Evaluación del comercio de mercancías intrarregional en Centroamérica”, ASIES, inédito.
- Hernández, R., I. Romero y M. Cordero (2006), “Se erosiona la competitividad de los países del DR-CAFTA con el fin del acuerdo de textiles y vestuario?”, *Serie Estudios y Perspectivas*, N° 50, CEPAL, México.
- Hinojosa-Ojeda, Raúl (2004), “Regional integration among the unequal: A CGE Model of US-CAFTA, NAFTA and the Central American Common Market”, *La integración centroamericana: Beneficios y costos*, CEPAL/SICA.
- Jaramillo, Felipe y Daniel Lederman (2005), *DR-CAFTA: Challenges and Opportunities for Central America*, Banco Mundial.
- Kose, M. A. y Rebucci, A. (2005), “How might CAFTA change macroeconomic fluctuations in CA? Lessons from NAFTA”, *Journal of Asian Economics*, vol. 16, N° 1, pp. 77-104.
- Kotera, Akira (2006), *What is the Spaghetti Bowl Phenomenon of FTAs?*, Research Institute of Economy, Trade and Industry (RIETI) [en línea] ([http://www.rieti.go.jp/en/columns/a01\\_0193.html](http://www.rieti.go.jp/en/columns/a01_0193.html)).
- Lacs, Enrique (2004), “La negociación del CAFTA: Principales dificultades, principales resultados y lecciones para futuras negociaciones”, Programa regional: Centroamérica en la Economía Mundial del Siglo XXI [en línea] (<http://www.ca>).
- Monge-González, R., M. Loria-Sagot y C. González-Vega (2003), “Retos y oportunidades para los sectores agropecuario y agroindustrial de Centroamérica ante un tratado de libre comercio con los Estados Unidos”, preparado para el Banco Mundial [en línea] ([http://www.iadb.org/regions/re2/cafta/res\\_pubscagr.cfm?language=Sp](http://www.iadb.org/regions/re2/cafta/res_pubscagr.cfm?language=Sp)), junio.
- Morley, S. y V. Piñeiro (2007), “The impact of CAFTA on growth and poverty in four countries in Central America: Evidence from CGE analysis”, International Food Policy Research Institute, junio, inédito.
- Naranjo, Fernando (2004), “Escenarios alternativos para el desarrollo en Centroamérica: marco cuantitativo para una agenda para el Siglo XXI”, *La integración centroamericana: Beneficios y costos*, CEPAL/SICA.
- Pacheco, A. y F. Valerio (2007), “DR-CAFTA: aspectos relevantes seleccionados del tratado y reformas legales que deben realizar a su entrada en vigor los países de Centroamérica y República Dominicana”, *Serie Estudios y Perspectivas*, N° 76, CEPAL, México, marzo.
- Paunovic, I. (2005), “El Tratado de Libre Comercio Centroamérica-Estados Unidos: implicaciones fiscales para los países centroamericanos”, *Serie Estudios y Perspectivas*, N° 34, CEPAL, México.
- Rodlauer, M. y A. Schipke (2005), *América Central: Integración mundial y cooperación regional*, FMI.
- Rosenthal K., Gert (2006), *Para optimizar los beneficios y reducir los perjuicios en la integración centroamericana*, Asociación de Investigación y Estudios Sociales (ASIES).
- Salazar-Xirinachs, J. y J. Granados (2004), “The US-Central America Free Trade Agreement: Opportunities and Challenges”, *Free Trade Agreements: US Strategies and Priorities*, por J. Schott, Institute of International Economics (IIE).
- Sánchez, M. V. y Rob Vos (2006), “DR-CAFTA: ¿Panacea o fatalidad para el desarrollo económico y social en Nicaragua?”, *Serie Estudios y Perspectivas*, N° 57, México.
- Santamaría, Óscar (2003), “The reform of the institutional framework: Lessons and challenges” [en línea] ([http://ec.europa.eu/comm/external\\_relations/ca/doc/integen\\_1203.pdf](http://ec.europa.eu/comm/external_relations/ca/doc/integen_1203.pdf)).
- Taylor, J. E., A. Yúnez y N. J. Clements (2006), “Los posibles efectos de la liberación comercial en los hogares rurales centroamericanos a partir de un modelo desagregado para la economía rural”, *Economic and Sector Study*, Inter-American BID, febrero, Washington, D. C.
- Todd, J., P. Winters y D. Arias (2004), “CAFTA and the rural economies of Central America: A conceptual framework for policy and program recommendation”, *Economic and Sector Studies Series*, RE-04-016, BID, Washington, D. C.
- USITC (U. S. International Trade Commission) (2005), “The case for CAFTA”, *CAFTA Facts*, CAFTA Policy Brief, febrero.
- \_\_\_ (2004), *US-Central America-Dominican Republic Free Trade Agreement: Potential Economy Wide and Selected Sectoral Effects*, Estados Unidos.



## **Anexos**

---



# Anexo I

## ACUERDOS COMERCIALES DE CENTROAMÉRICA, JULIO DE 2006

Socio comercial	Régimen comercial	Fecha de suscripción	Estado actual	Aplicación del tratado
México	Zona de libre comercio gradual	Abril 6, 1994	Vigente con Costa Rica (enero 1, 1995)	Bilateral
	Zona de libre comercio gradual	Diciembre 18, 1997	Vigente con Nicaragua (julio 1, 1998)	Bilateral
	Zona de libre comercio gradual	Junio 29, 2000	Vigente con Guatemala y El Salvador (marzo 15, 2001); con Honduras (junio 1, 2001)	Bilateral
República Dominicana	Zona de libre comercio gradual	Abril 16, 1998	Vigente con Guatemala y El Salvador (octubre 4, 2001); con Honduras (diciembre 19, 2001); con Costa Rica (marzo 7, 2002); con Nicaragua (septiembre 3, 2002)	Bilateral
Panamá	Zona de libre comercio gradual	Febrero 6, 2002	Vigente con El Salvador (abril 11, 2003)	Bilateral
	Libre Comercio e Intercambio Preferencial para un Grupo de Productos	Costa Rica: junio 8, 1973; Nicaragua: julio 26, 1973; Honduras: noviembre 8, 1973; Guatemala: junio 20, 1974	Vigente con Costa Rica (enero 16, 1994); con Nicaragua (enero 18, 1974); con Honduras (febrero 14, 1974); con Guatemala (abril 25, 1975); negociaciones bilaterales con Guatemala, Costa Rica, Honduras y Nicaragua para concluir un TLC (2006)	Bilateral
Chile	Zona de libre comercio gradual	Octubre 18, 1999	Vigente con Costa Rica (febrero 15, 2002); con El Salvador (junio 3, 2002)	Bilateral
Canadá	Zona de libre comercio gradual	Costa Rica: abril 23, 2001	Vigente con Costa Rica (noviembre 1, 2002); negociaciones con Guatemala, Honduras, El Salvador y Nicaragua para concluir un TLC	Bilateral
Estados Unidos	Zona de libre comercio gradual	Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua: agosto 2004; Costa Rica: enero 2005; República Dominicana: mayo 2005	Vigente con El Salvador, Honduras, Nicaragua y Guatemala; aprobado por la Asamblea Legislativa de República Dominicana; pendiente de aprobación por Costa Rica	Multilateral
CARICOM	Zona de libre comercio gradual	Marzo 9, 2004	Vigente con Costa Rica (noviembre 15, 2005) para Trinidad y Tabago y Guyana	Bilateral
República de China (Taiwán)	Zona de libre comercio gradual	Septiembre 2005	Vigente con Guatemala (julio 1, 2006)	Bilateral
	Zona de libre comercio gradual	—	En negociación con Nicaragua	Bilateral
	Zona de libre comercio gradual	—	En negociación con El Salvador y Honduras	Bilateral
Colombia	Zona de libre comercio gradual	—	En negociación con El Salvador, Guatemala y Honduras	En negociación
Unión Europea	Acuerdo de asociación (incluida zona de libre comercio)	—	En negociación	Multilateral

## Anexo II

### CENTROAMÉRICA: VARIACIÓN DE TARIFAS SAC2004 Y DR-CAFTA. RESUMEN HACIA EL AÑO 2007 DR-CAFTA, 2024

Sección SAC 2004	Definición	Costa Rica (DR-CAFTA 2027)			Guatemala (DR-CAFTA 2007)			El Salvador (DR-CAFTA 2007)			Honduras (DR-CAFTA 2007)						
		Nº de partidas SAC 2004	(1)	(2)	(3)	Nº de partidas SAC 2004	(1)	(2)	(3)	Nº de partidas SAC 2004	(1)	(2)	(3)	Nº de partidas SAC 2004	(1)	(2)	(3)
I	Animales vivos y productos animales	289	200	47	42	289	207	44	38	289	207	40	42	289	207	47	35
II	Productos vegetales	371	253	94	24	371	270	92	9	371	270	93	8	371	272	92	7
III	Grasas y aceites animales o vegetales y sus productos	53	19	15	19	53	35	18	0	53	35	18	0	53	45	8	0
IV	Productos de industrias alimentarias, bebidas, alcohol, vinagre, tabaco	269	206	29	34	269	226	28	15	270	238	27	5	269	233	29	7
V	Productos minerales	174	57	110	7	175	61	112	2	177	90	87	0	174	63	110	0
VI	Productos químicos	920	155	739	26	920	193	717	10	920	194	726	0	920	166	753	0
VII	Plástico y caucho y sus manufacturas	329	114	141	74	329	191	138	0	329	191	138	0	329	169	113	0
VIII	Pieles, cueros, peletería y sus manufacturas	108	62	19	27	108	89	19	0	108	89	19	0	108	87	9	0
XIX	Madera, carbón vegetal, corcho, espartería, y sus manufacturas	90	56	25	9	90	65	25	0	90	65	25	0	90	64	22	0
X	Materias fibrosas celulósicas, papel o cartón	285	139	141	5	285	142	134	9	285	142	143	0	285	143	141	0
XI	Textiles y sus manufacturas	914	802	111	1	914	804	110	0	914	803	106	5	914	806	108	0
XII	Calzado, sombreros, tocados, paraguas, artículos de plumas, flores	63	55	3	5	63	40	2	21	63	53	2	8	63	61	2	0
XIII	Manufacturas de piedra, yeso, cemento, asbesto, cerámica, vidrio	160	72	74	14	160	88	72	0	160	88	72	0	160	87	72	0

/Continúa

## Anexo II (Conclusión)

Sección SAC 2004	Definición	Costa Rica (DR-CAFTA 2027)			Guatemala (DR-CAFTA 2007)			El Salvador (DR-CAFTA 2007)			Honduras (DR-CAFTA 2007)						
		Nº de partidas SAC 2004	(1)	(2)	(3)	Nº de partidas SAC 2004	(1)	(2)	(3)	Nº de partidas SAC 2004	(1)	(2)	(3)	Nº de partidas SAC 2004	(1)	(2)	(3)
XIV	Perlas, piedras y metales preciosos y sus manufacturas	54	39	15	0	54	39	15	0	54	39	15	0	54	39	15	0
XV	Metales comunes y sus manufacturas	693	163	468	62	693	223	469	1	693	238	455	0	693	228	465	0
XVI	Máquinas, aparatos y partes eléctricas, aparatos de grabación o sonido	901	165	729	7	901	195	705	1	901	187	713	1	901	193	708	0
XVII	Material de transporte	191	89	97	5	188	118	68	2	171	104	65	2	184	115	64	0
XVIII	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía, relojería, instrumentos	245	87	158	0	245	87	158	0	245	87	158	0	245	87	158	2
XIX	Armas, municiones y sus partes	21	20	0	1	21	21	0	0	21	21	0	0	21	21	0	0
XX	Mercancías y productos diversos	157	128	25	4	157	132	24	1	157	132	24	1	157	132	24	1
XXI	Objetos de arte y antigüedades	9	9	0	0	9	9	0	0	9	9	0	0	9	9	0	0
Total		6 296	2 890	3 040	366	6 294	3 235	2 950	109	6 280	3 282	2 926	72	6 289	3 227	2 940	52
%		100,00	45,90	48,28	5,81	100,00	51,40	46,87	1,73	100,00	52,26	46,59	1,15	100,00	51,31	46,75	0,83

Fuente: Elaborado con base en información de SIECA.

Notas: (1) Nº de partidas que se reducen respecto al SAC por vigencia del DR-CAFTA 2007.

(2) Nº de partidas que son iguales respecto al SAC por vigencia del DR-CAFTA 2007.

(3) Diferencia.

<sup>a</sup> La suma del número de incisos arancelarios (partidas) negociadas en el DR-CAFTA, no necesariamente coinciden con las reportadas por el SAC, debido a que las primeras incluyen en algunos casos aperturas nacionales y/o ítems arancelarios parciales. La suma de las columnas (1), (2) y (3) es el total de partidas del SAC 2004. La columna (3) son partidas no afectadas hasta el momento o no negociadas. Los datos para Nicaragua no están disponibles.

## Anexo III

### POSICIONAMIENTO DE LAS PRINCIPALES EXPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS HACIA CENTROAMÉRICA <sup>a b</sup>

Producto 2710				Producto 8542			Producto 6006	
Lugar	País exportador	Valor (millones de dólares)	Participación (%)	País exportador	Valor (millones de dólares)	Participación (%)	País exportador	Valor (millones de dólares)
1	Estados Unidos	1 086 779	34,12	Estados Unidos	819 593	52,53	Rep. de Corea	188 089
2	Antillas Holandesas	483 176	15,17	Irlanda	405 382	25,98	China	94 774
3	Venezuela	292 297	9,18	Israel	129 078	8,27	Estados Unidos	39 913
4	Brasil	234 487	7,36	Japón	111 981	7,18	Hong Kong	9 909
5	Ecuador	200 908	6,31	Filipinas	28 166	1,81	Singapur	4 528
6	Aruba	139 935	4,39	China	15 737	1,01	El Salvador	2 897
7	Trinidad y Tabago	129 433	4,06	Rep. de Corea	14 447	0,93	Areas, nes*	1 816
8	Francia	103 661	3,25	Malasia	8 298	0,53	Rep. Dem. de Corea	1 577
9	Chile	86 496	2,72	México	5 155	0,33	Otros de Asia, nes*	1 311
10	Bahamas	58 654	1,84	Hong Kong	4 990	0,32	Honduras	575
	Guatemala (19)	12 808	0,40	Guatemala (16)	1 239	0,08	Nicaragua (13)	201
	Nicaragua (23)	7 890	0,25	Rep. Dominicana (26)	221	0,01	Guatemala (20)	30
	El Salvador (25)	5 502	0,17	Costa Rica (28)	154	0,01	Rep. Dominicana (21)	26
	Honduras (29)	3 563	0,11	El Salvador (41)	10	0,00	Costa Rica (26)	2
	Costa Rica (34)	499	0,02	Honduras (42)	9	0,00		
	Rep. Dominicana (52)	0,276	0,00	Nicaragua (50)	5	0,00		
Producto 5205				Producto 1005			Producto 8703	
Lugar	País exportador	Valor (millones de dólares)	Participación (%)	País exportador	Valor (millones de dólares)	Participación (%)	País exportador	Valor (millones de dólares)
1	Estados Unidos	138 866	80,91	Estados Unidos	185 628	96,64	Japón	260 717
2	Pakistán	9 649	5,62	México	1 642	0,85	Estados Unidos	141 856
3	Rep. de Corea	6 711	3,91	Argentina	1 351	0,70	Rep. de Corea	106 487
4	India	5 168	3,01	Honduras	1 287	0,67	Brasil	55 616
5	El Salvador	3 937	2,29	Guatemala	822	0,43	Alemania	46 815
6	Colombia	1 417	0,83	Belice	740	0,39	Canadá	22 611
7	China	867	0,51	Nicaragua	199	0,10	México	20 411
8	Canadá	835	0,49	Italia	131	0,07	Francia	18 299
9	Alemania	676	0,39	Chile	118	0,06	Reino Unido	16 246
10	Indonesia	662	0,39	Suiza	53	0,03	España	12 429
	Guatemala (18)	68	0,04	El Salvador (12)	34	0,02	Guatemala (43)	160
	Honduras (19)	31	0,02	Costa Rica (20)	0,013	0,00	Nicaragua (57)	72
							Rep. Dominicana(62)	58
							El Salvador (63)	57
							Costa Rica (71)	46

Anexo III (Continuación)

Producto 8536			
Lugar	País exportador	Valor (millones de dólares)	Participación (%)
1	Estados Unidos	49 414	50,41
2	Costa Rica	7 237	7,38
3	Otros de Asia, nes*	6 995	7,14
4	China	5 686	5,80
5	Alemania	5 215	5,32
6	Brasil	3 050	3,11
7	Colombia	3 035	3,10
8	México	3 013	3,07
9	Francia	2 838	2,90
10	Italia	1 797	1,83
	Rep. Dominicana (26)	186	0,19
	El Salvador (27)	159	0,16
	Guatemala (45)	34	0,03
	Nicaragua (51)	14	0,01
	Honduras (59)	4	0,00

Producto 1001			
Lugar	País exportador	Valor (millones de dólares)	Participación (%)
1	Estados Unidos	149 524	79,35
2	Canadá	38 919	20,65
3	Argentina	0,096	0,00
4	México	0,065	0,00
5	Italia	0,025	0,00

Producto 8473		
País exportador	Valor (millones de dólares)	Participación (%)
Estados Unidos	89 165	45,14
Japón	73 134	37,02
China	8 739	4,42
Malasia	6 400	3,24
Filipinas	5 903	2,99
Irlanda	3 292	1,67
Rep. de Corea	958	0,49
Hong Kong	920	0,47
Singapur	913	0,46
Países Bajos	906	0,46
Costa Rica (21)	298	0,15
El Salvador (32)	43	0,02
Guatemala (39)	14	0,01
Honduras (44)	9	0,00
Nicaragua (49)	4	0,00
Rep. Dominicana (67)	0,220	0,00

Producto 8471		
País exportador	Valor (millones de dólares)	Participación (%)
Estados Unidos	277 125	79,22
China	23 723	6,78
México	10 814	3,09
Malasia	6 239	1,78
España	4 880	1,39
Japón	3 726	1,07
Panamá	3 141	0,90
Tailandia	2 969	0,85
Singapur	1 951	0,56
Indonesia	1 810	0,52
Costa Rica (16)	711	0,20
Guatemala (23)	354	0,10
El Salvador (26)	261	0,07
Honduras (44)	32	0,01
Nicaragua (45)	32	0,01
Rep. Dominicana (53)	10	0,00

Producto 3901	
País exportador	Valor (millones de dólares)
Estados Unidos	188 461
Rep. de Corea	22 130
México	4 839
Panamá	2 656
Colombia	2 068
Hong Kong	1 913
Arabia Saudita	1 785
Venezuela	1 584
China	1 507
Canadá	1 415
Guatemala (17)	478
Costa Rica (18)	418
Nicaragua (30)	28
Honduras (31)	21
El Salvador (33)	12

Producto 8525	
País exportador	Valor (millones de dólares)
Estados Unidos	184 434
México	40 953
Brasil	25 417
Suecia	23 270
Rep. de Corea	15 067
Malasia	13 649
China	11 392
Japón	9 167
España	5 580
Francia	4 832
Guatemala (22)	441
Rep. Dominicana (23)	427
Costa Rica (38)	74
Honduras (42)	36
El Salvador (45)	17
Nicaragua (49)	10,644

## Anexo III (Continuación)

Producto 9018				Producto 6115			Producto 4804	
Lugar	País exportador	Valor (millones de dólares)	Participación (%)	País exportador	Valor (millones de dólares)	Participación (%)	País exportador	Valor (millones de dólares)
1	Estados Unidos	118 821	72,27	Estados Unidos	49 049	78,22	Estados Unidos	231 399
2	Alemania	6 540	3,98	China	4 188	6,68	Canadá	9 007
3	Japón	5 719	3,48	Panamá	2 135	3,40	Costa Rica	7 597
4	China	4 363	2,65	Costa Rica	2 024	3,23	Suecia	4 658
5	Brasil	2 835	1,72	Guatemala	1 542	2,46	Panamá	3 831
6	México	2 364	1,44	El Salvador	1 256	2,00	Austria	2 280
7	España	2 060	1,25	Colombia	866	1,38	Bélgica	1 457
8	Países Bajos	1 869	1,14	México	577	0,92	Finlandia	1 012
9	Rep. de Corea	1 516	0,92	Otros de Asia, nes*	212	0,34	Colombia	686
10	Venezuela	1 510	0,92	Hong Kong	158	0,25	Honduras	628
	Rep. Dominicana (16)	1 001	0,61	Honduras (19)	31	0,05	Guatemala (11)	483
	Costa Rica (30)	213	0,13	Nicaragua (33)	2	0,00	El Salvador (16)	243
	El Salvador (31)	181	0,11	Rep. Dominicana (52)	0,024	0,00		
	Guatemala (35)	116	0,07					
	Nicaragua (46)	47	0,03					
	Honduras (50)	23	0,01					
Producto 6109				Producto 2304			Producto 7113	
Lugar	País exportador	Valor (millones de dólares)	Participación (%)	País exportador	Valor (millones de dólares)	Participación (%)	País exportador	Valor (millones de dólares)
1	China	4 722	24,92	Estados Unidos	94 672	97,10	Estados Unidos	8 220
2	Panamá	2 759	14,56	Argentina	1 229	1,26	México	959
3	Estados Unidos	2 614	13,80	Costa Rica	550	0,56	Brasil	954
4	Colombia	1 909	10,08	Italia	469	0,48	Italia	559
5	El Salvador	1 050	5,54	Bélgica	385	0,40	Panamá	344
6	Rep. de Corea	671	3,54	Brasil	124	0,13	España	250
7	España	575	3,03	Nicaragua	69	0,07	El Salvador	240
8	Italia	532	2,81	Honduras	1	0,00	Hong Kong	154
9	Honduras	419	2,21	China	1	0,00	China	109
10	Hong Kong	363	1,91	Canadá	0,071	0,00	Tailandia	90
	Costa Rica (12)	345	1,82	El Salvador (11)	0,032	0,00	Guatemala (12)	71
	Guatemala (14)	267	1,41				Honduras (29)	1
	Nicaragua (37)	34	0,18				Rep. Dominicana (30)	1
	Rep. Dominicana (68)	1	0,00					

Fuente: Elaboración propia con datos de COMTRADE (<http://unstats.un.org/unsd/comtrade>).

<sup>a</sup> La participación se refiere a la participación de mercado de cada producto señalado en el encabezado. La descripción del código de cada producto se encuentra en el Anexo 2.



### Anexo III (Conclusión)

- <sup>b</sup> Descripción del Código Arancelario del Sistema Armonizado:
- 2710: Aceites de petróleo o de minerales bituminosos, excepto los aceites crudos; preparaciones n.c.o.p —no clasificado en otra parte— con un contenido de aceites de petróleo o de minerales bituminosos >= al 70% en peso, en las que estos aceites constituyan el elemento base.
  - 8542: Circuitos integrados y microestructuras electrónicas.
  - 6006: Telas tejidas o de punto; no especificadas o incluidas en otra parte.
  - 5205: Hilados de algodón (excepto el hilo de coser) con un contenido de algodón, en peso, superior o igual al 85%, sin acondicionar para la venta al por menor.
  - 1005: Maíz.
  - 8703: Coches de turismo y demás vehículos, automóviles diseñados principalmente para el transporte de personas (excepto los de la partida 8702), incluidos los vehículos del tipo familiar y los de carreras.
  - 8536: Aparatos para corte, seccionamiento, protección, derivación, empalme o conexión de circuitos eléctricos (por ejemplo interruptores, conmutadores, redes, cortacircuitos, supresores de sobretensión transitoria, clavijas y tomas de corriente (enchufes), portalámparas, cajas de empalme), para una tensión inferior o igual a 1.000 voltios.
  - 8473: Partes y accesorios (excepto los estuches, fundas y similares) identificables como destinados, exclusiva o principalmente, a las máquinas o aparatos de las partidas 8469 a 8472.
  - 3901: Polímeros de etileno en formas primarias.
  - 1001: Trigo y morcajo o tranquillón.
  - 8471: Máquinas automáticas para tratamiento de información y sus unidades; lectores magnéticos y ópticos, máquinas para proceso de esta información codificada, no expresadas ni comprendidas en otras partidas.
  - 8525: Aparatos emisores de radiotelefonía, radiotelegrafía, radiodifusión o televisión, incluso con un aparato receptor o un aparato de grabación o reproducción de sonido, incorporados; cámaras de televisión; videocámaras, incluidas las de imagen fija.
  - 9018: Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria, incluidos los de escintigrafía y demás aparatos electromédicos, así como los aparatos para pruebas visuales.
  - 6115: Calzas, medias, calcetines y artículos similares, incluso para varices, de punto.
  - 4804: Papel y cartón kraft, sin estucar ni recubrir, en bobinas o en hojas.
  - 6109: T-shirts y camisetas de punto.
  - 2304: Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja, incluso molidos o en pellets.
  - 7113: Artículos de joyería y sus partes, de metales preciosos o de chapados de metales preciosos.













## Anexo V

## TIPOLOGÍA DE LOS 15 PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN

Cuadro V-1

El Salvador							
Código prod.	Participación de mercado			Participación de producto			Tipología
	2005	2000	Cambio	2005	2000	Cambio	
61091000	0,1164	0,0997	0,0167	0,2011	0,1547	0,0463	Estrella naciente
61102020	0,0399	0,0350	0,0049	0,1527	0,0979	0,0548	Estrella naciente
61151100	0,6156	0,2803	0,3353	0,0496	0,0485	0,0011	Estrella naciente
61071100	0,1206	0,1371	-0,0165	0,0475	0,0428	0,0048	Oportunidad perdida
61103030	0,0232	0,0122	0,0109	0,0365	0,0195	0,0170	Estrella naciente
61082100	0,0929	0,1609	-0,0680	0,0319	0,0545	-0,0226	Retirada
61099010	0,0879	0,1434	-0,0554	0,0283	0,0384	-0,0101	Retirada
09011100	0,0235	0,0633	-0,0398	0,0263	0,0701	-0,0438	Retirada
98010010	0,0015	0,0005	0,0010	0,0260	0,0076	0,0184	Estrella naciente
22071060	0,1304	0,0504	0,0800	0,0204	0,0039	0,0165	Estrella naciente
17011120	0,2956	0,0905	0,2051	0,0203	0,0024	0,0178	Estrella naciente
61046220	0,0423	0,0794	-0,0371	0,0202	0,0211	-0,0009	Retirada
62071100	0,1398	0,1365	0,0033	0,0159	0,0173	-0,0014	Estrella menguante
62121090	0,0228	0,0249	-0,0021	0,0154	0,0141	0,0013	Oportunidad perdida
62046240	0,0042	0,0115	-0,0073	0,0124	0,0260	-0,0135	Retirada

Fuente: MAGIC Plus (www.cepal.org/magic).

Cuadro V-2

Costa Rica							
Código prod.	Participación de mercado			Participación de producto			Tipología
	2005	2000	Cambio	2005	2000	Cambio	
90189080	0,0353	0,0492	-0,0139	0,0352	0,0201	0,01508	Oportunidad perdida
85422180	0,0207			0,0941	0,0000	0,0941	No definido
84733010	0,0183	0,0429	-0,0246	0,0731	0,2329	-0,1598	Retirada
08030020	0,2212	0,3133	-0,0921	0,0682	0,0906	-0,0224	Retirada
08043040	0,7934	0,8693	-0,0759	0,0581	0,0297	0,0284	Oportunidad perdida
09011100	0,0604	0,0447	0,0156	0,0397	0,0269	0,0129	Estrella naciente
98010010	0,0034	0,0022	0,0012	0,0352	0,0201	0,0151	Estrella naciente
61082100	0,1408	0,1464	-0,0055	0,0284	0,0269	0,0016	Oportunidad perdida
62034240	0,0176	0,0345	-0,0169	0,0263	0,0467	-0,0204	Retirada
61159290	0,0980	0,1198	-0,0218	0,0198	0,0149	0,0049	Oportunidad perdida
22071060	0,1982	0,1841	0,0141	0,0182	0,0077	0,0104	Estrella naciente
40111010	0,0161	0,0060	0,0101	0,0174	0,0036	0,0138	Estrella naciente
40169350	0,0851	0,0814	0,0037	0,0148	0,0094	0,0054	Estrella naciente
62071100	0,2168	0,1126	0,1042	0,0145	0,0077	0,0068	Estrella naciente
90189060	0,1685	0,0000	0,1685	0,0139	0,0000	0,0139	Estrella naciente

Fuente: MAGIC Plus (www.cepal.org/magic).



Cuadro V-3

Guatemala							
Código prod.	Participación de producto			Participación de mercado			Tipología
	2005	2000	Cambio	2005	2000	Cambio	
61102020	0,0822	0,0651	0,0171	0,1995	0,1346	0,0650	Estrella naciente
08030020	0,2589	0,1753	0,0836	0,0863	0,0693	0,0171	Estrella naciente
09011100	0,1179	0,1384	-0,0205	0,0839	0,1134	-0,0295	Retirada
62046240	0,0324	0,0276	0,0048	0,0613	0,0462	0,0151	Estrella naciente
27090010	0,0029	0,0076	-0,0046	0,0456	0,0574	-0,0118	Retirada
61091000	0,0400	0,0217	0,0182	0,0438	0,0249	0,0189	Estrella naciente
62034240	0,0263	0,0222	0,0041	0,0426	0,0410	0,0016	Estrella naciente
62046335	0,0799	0,0697	0,0103	0,0241	0,0228	0,0014	Estrella naciente
61103030	0,0215	0,0082	0,0134	0,0215	0,0096	0,0119	Estrella naciente
61061000	0,0719	0,1055	-0,0336	0,0199	0,0206	-0,0008	Retirada
08071920	0,4088	0,2788	0,1301	0,0168	0,0158	0,0010	Estrella naciente
61046220	0,0545	0,0319	0,0226	0,0165	0,0063	0,0103	Estrella naciente
17011120	0,3207	0,2714	0,0493	0,0140	0,0054	0,0085	Estrella naciente
61142000	0,0902	0,0242	0,0660	0,0134	0,0017	0,0117	Estrella naciente
17011110	0,0745	0,0513	0,0232	0,0129	0,0082	0,0047	Estrella naciente

Fuente: MAGIC Plus (www.cepal.org/magic).

Cuadro V-4

Honduras							
Código prod.	Participación de producto			Participación de mercado			Tipología
	2005	2000	Cambio	2005	2000	Cambio	
61091000	0,1880	0,1669	0,0211	0,1713	0,1614	0,0099	Estrella naciente
61102020	0,0799	0,0852	-0,0053	0,1612	0,1484	0,0128	Oportunidad perdida
85443000	0,0435	0,0113	0,0323	0,0670	0,0187	0,0482	Estrella naciente
62034240	0,0255	0,0293	-0,0038	0,0343	0,0456	-0,0113	Retirada
08030020	0,1148	0,0736	0,0413	0,0318	0,0245	0,0073	Estrella naciente
62121090	0,0867	0,1018	-0,0150	0,0310	0,0359	-0,0050	Retirada
61071100	0,1462	0,2216	-0,0753	0,0304	0,0430	-0,0126	Retirada
61103030	0,0342	0,0149	0,0193	0,0284	0,0148	0,0137	Estrella naciente
61099010	0,1581	0,2381	-0,0801	0,0268	0,0397	-0,0129	Retirada
62034340	0,0795	0,0482	0,0313	0,0218	0,0153	0,0065	Estrella naciente
61082100	0,1099	0,0696	0,0403	0,0199	0,0147	0,0052	Estrella naciente
62053020	0,1103	0,0528	0,0575	0,0179	0,0126	0,0053	Estrella naciente
24021080	0,2285	0,1901	0,0384	0,0173	0,0151	0,0022	Estrella naciente
71081210	0,0180	0,0035	0,0145	0,0171	0,0022	0,0149	Estrella naciente
62101050	0,1702	0,2224	-0,0522	0,0166	0,0177	-0,0011	Retirada

Fuente: MAGIC Plus (www.cepal.org/magic).

Cuadro V-5

Nicaragua							
Código prod.	Participación de producto			Participación de mercado			Tipología
	2005	2000	Cambio	2005	2000	Cambio	
61102020	0,0227	0,0097	0,0129	0,1457	0,0879	0,0578	Estrella naciente
62034240	0,0340	0,0216	0,0125	0,1455	0,1737	-0,0282	Estrella menguante
85443000	0,0209	0,0000	0,0209	0,1024	0,0000	0,1024	Estrella naciente
62046240	0,0099	0,0143	-0,0044	0,0496	0,1046	-0,0550	Retirada
61046220	0,0500	0,0067	0,0433	0,0401	0,0057	0,0344	Estrella naciente
09011100	0,0207	0,0276	-0,0069	0,0389	0,0986	-0,0596	Retirada
02023050	0,0281	0,0133	0,0148	0,0355	0,0255	0,0100	Estrella naciente
61091000	0,0104	0,0019	0,0084	0,0300	0,0097	0,0204	Estrella naciente
62034340	0,0334	0,0044	0,0290	0,0291	0,0073	0,0219	Estrella naciente
03061100	0,0938	0,1487	-0,0549	0,0278	0,0854	-0,0576	Retirada
03061300	0,0106	0,0145	-0,0038	0,0252	0,0739	-0,0487	Retirada
62122000	0,2566	0,2547	0,0019	0,0249	0,0307	-0,0058	Estrella menguante
24021080	0,0920	0,0353	0,0566	0,0222	0,0145	0,0077	Estrella naciente
71081210	0,0071	0,0043	0,0028	0,0215	0,0143	0,0072	Estrella naciente
62052020	0,0086	0,0119	-0,0033	0,0195	0,0483	-0,0288	Retirada

Fuente: MAGIC Plus (www.cepal.org/magic).

Cuadro V-6

República Dominicana							
Código prod.	Participación de producto			Participación de mercado			Tipología
	2005	2000	Cambio	2005	2000	Cambio	
90189080	0,1084	0,2339	-0,1255	0,0793	0,0776	0,0017	Oportunidad perdida
62034240	0,0707	0,1016	-0,0308	0,0776	0,1115	-0,0339	Retirada
71131950	0,0353	0,0355	-0,0002	0,0446	0,0303	0,0143	Oportunidad perdida
61071100	0,2512	0,2060	0,0452	0,0427	0,0283	0,0144	Estrella naciente
24021080	0,6636	0,7005	-0,0369	0,0410	0,0392	0,0019	Oportunidad perdida
61091000	0,0551	0,0579	-0,0028	0,0410	0,0396	0,0015	Oportunidad perdida
84733010	0,0123	0,0000	0,0123	0,0362	0,0000	0,0362	Estrella naciente
62034340	0,1543	0,1807	-0,0264	0,0345	0,0405	-0,0060	Retirada
85362000	0,2307	0,1494	0,0813	0,0297	0,0188	0,0109	Estrella naciente
62121090	0,0951	0,1239	-0,0288	0,0277	0,0309	-0,0032	Retirada
72026000	0,6005	0,5681	0,0324	0,0242	0,0161	0,0081	Estrella naciente
61159290	0,1462	0,1046	0,0416	0,0217	0,0106	0,0111	Estrella naciente
98010010	0,0026	0,0028	-0,0002	0,0195	0,0203	-0,0009	Retirada
71129100	0,4162			0,0189	0,0000	0,0189	No definido
17011110	0,1431	0,1863	-0,0432	0,0168	0,0178	-0,0010	Retirada

Fuente: MAGIC Plus (www.cepal.org/magic).



Serie

 OFICINA  
 SUBREGIONAL  
 DE LA CEPAL  
 EN  
 MÉXICO

CEPAL

estudios y perspectivas

## Números publicados

El listado completo de esta colección, así como las versiones electrónicas en pdf están disponibles en  
[www.cepal.org/publicaciones](http://www.cepal.org/publicaciones)  
[www.eclac.cl/mexico](http://www.eclac.cl/mexico)

93. Integración regional e integración con Estados Unidos. El rumbo de las exportaciones centroamericanas y de República Dominicana (LC/L.2862-P) (LC/MEX/L.831/Rev.1)) N° de venta: S.08-II.G.7, 2008.
92. Socioeconomic vulnerability to natural disasters in Mexico: Rural poor, trade and public response (LC/L.2825-P) (LC/MEX/L.819)) N° de venta: E.07.II.G.155, 2007.
91. Competencia y regulación en la banca: El caso de Honduras, Marlon Ramsses Táborá (LC/L.2824-P) (LC/MEX/L.818)) N° de venta: S.07.II.G.149, 2007.
90. México: Capital humano e ingresos. Retornos a la educación, 1994-2005, Juan Luis Ordaz (LC/L.2812-P) (LC/MEX/L.811)) N° de venta: S.07.II.G.143, 2007.
89. Indicadores de capacidades tecnológicas en América Latina, Gustavo Eduardo Lugones, Patricia Gutti y Néstor Le Clech (LC/L.2811-P) (LC/MEX/L.810)) N° de venta: S.07.II.G.142, 2007.
88. Growth, poverty and inequality in Central America, Matthew Hammill (LC/L.2810-P) (LC/MEX/L.807)) N° de venta: E.07.II.G.141, 2007.
87. Transaction costs in the transportation sector and infrastructure in North America: Exploring harmonization of standards, Juan Carlos Villa (LC/L.2762-P) (LC/MEX/L.794)) N° de venta: E.07.II.G.122, 2007.
86. Competencia y regulación en la banca: el caso de Panamá, Gustavo Adolfo Paredes y Jovany Morales (LC/L.2770-P) (LC/MEX/L.786/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.107, 2007.
85. Competencia y regulación en la banca: el caso de Nicaragua, Claudio Ansorena (LC/L.2769-P) (LC/MEX/L.785)) N° de venta: S.07.II.G.106, 2007.
84. Competencia y regulación en las telecomunicaciones: el caso de Honduras, Marlon R. Táborá (LC/L.2759-P) (LC/MEX/L.781)) N° de venta: S.07.II.G.96, 2007.
83. Regulación y competencia en las telecomunicaciones mexicanas, Judith Mariscal y Eugenio Rivera (LC/L.2758-P) (LC/MEX/L.780)) N° de venta: S.07.II.G.95, 2007.
82. Condiciones generales de competencia en Honduras, Marlon R. Táborá (LC/L.2753-P) (LC/MEX/L.778)) N° de venta: S.07.II.G.93, 2007.
81. Apertura comercial y cambio tecnológico en el Istmo Centroamericano, Ramón Padilla y Jorge Mario Martínez (LC/L.2750-P) (LC/MEX/L.777)) N° de venta: S.07.II.G.87, 2007.
80. Liberalización comercial en el marco del DR-CAFTA: Efectos en el crecimiento, la pobreza y la desigualdad en Costa Rica, Marco V. Sánchez (LC/L.2698-P) (LC/MEX/L.771)) N° de venta: S.07.II.G.48, 2007.
79. Trading up: The prospect of greater regulatory convergence in North America, Michael Hart (LC/L.2697-P) (LC/MEX/L.770)) N° de venta: S.07.II.G.47, 2007.
78. Evolución reciente y perspectivas del empleo en el Istmo Centroamericano, Carlos Guerrero de Lizardi (LC/L.2696-P) (LC/MEX/L.768)) N° de venta: S.07.II.G.46, 2007.
77. Norms, regulations, and labor standards in Central America, Andrew Schrank y Michael Piore (LC/L.2693-P) (LC/MEX/L.766)) N° de venta: E.07.II.G.44, 2007.
76. DR-CAFTA: Aspectos relevantes seleccionados del tratado y reformas legales que deben realizar a su entrada en vigor los países de Centroamérica y la República Dominicana, Amparo Pacheco y Federico Valerio (LC/L.2692-P) (LC/MEX/L.765)) N° de venta: S.07.II.G.43, 2007.
75. Competencia y regulación en las telecomunicaciones: El caso de Guatemala, Carmen Urizar (LC/L.2691-P) (LC/MEX/L.729/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.42, 2007.
74. Competencia y regulación en las telecomunicaciones: El caso de Panamá, Ricardo González (LC/L.2681-P) (LC/MEX/L.721/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.31, 2007.
73. Competencia y regulación en las telecomunicaciones: El caso de El Salvador, Pedro Argumedo (LC/L.2680-P) (LC/MEX/L.723/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.30, 2007.
72. Mejores prácticas en materia de defensa de la competencia en Argentina y Brasil: Aspectos útiles para Centroamérica, Diego Petrecolla (LC/L.2677-P) (LC/MEX/L.726/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.26, 2007.

71. Competencia y regulación en la banca de Centroamérica y México. Un estudio comparativo, Eugenio Rivera y Adolfo Rodríguez (LC/L.2676-P) (LC/MEX/L.725/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.25, 2007.
70. Honduras: Tendencias, desafíos y temas estratégicos de desarrollo agropecuario, Braulio Serna (LC/L.2675-P) (LC/MEX/L.761/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.24, 2007.
69. Ventajas y limitaciones de la experiencia de Costa Rica en materia de políticas de competencia: Un punto de referencia para la región centroamericana, Pamela Sittenfeld (LC/L.2666-P) (LC/MEX/L.763)) N° de venta: S.07.II.G.17, 2007.
68. Competencia y regulación en la banca: El caso de El Salvador, Mauricio Herrera (LC/L.2665-P) (LC/MEX/L.727/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.16, 2007.
67. Condiciones generales de competencia en países centroamericanos: El caso de El Salvador, Francisco Molina (LC/L.2664-P) (LC/MEX/L.720/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.15, 2007.
66. Modelos de privatización y desarrollo de la competencia en las telecomunicaciones de Centroamérica y México, Eugenio Rivera (LC/L.2663-P) (LC/MEX/L.724/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.14, 2007.
65. Integración regional y políticas públicas. Evaluación de la experiencia europea y posibles implicaciones para la integración latinoamericana, Juan Tugores (LC/L.2647-P) (LC/MEX/L.760)) N° de venta: S.06.II.G.173, 2006.
64. Retos de la política fiscal en Centroamérica, Juan Alberto Fuentes K. (LC/L.2646-P) (LC/MEX/L.719/Rev.2)) N° de venta: S.06.II.G.172, 2006.
63. El seguro agropecuario en México: Experiencias recientes, Erasto Díaz Tapia (LC/L.2633-P) (LC/MEX/L.758)) N° de venta: S.06.II.G.157, 2006.
62. Competencia bancaria en México, Marcos Avalos y Fausto Hernández Trillo (LC/L.2630-P) (LC/MEX/L.722/Rev.2)) N° de venta: S.06.II.G.155, 2006.
61. La sostenibilidad de la deuda pública y la postura fiscal en el ciclo económico: El Istmo Centroamericano, Edna Armendáriz (LC/L.2629-P) (LC/MEX/L.757)) N° de venta: S.06.II.G.154, 2006.
60. The effectiveness of technical assistance, socio-economic development, and the absorptive capacity of competition authorities, Simon J. Evenett (LC/L.2626-P) (LC/MEX/L.755)) N° de venta: E.06.II.G.150, 2006.
59. Los instrumentos económicos en la gestión del agua. El caso de Costa Rica, Liudmila Ortega Ponce (LC/L.2625-P) (LC/MEX/L.754)) N° de venta: S.06.II.G.149, 2006.
58. The political economy of Mexico's dollarization debate, Juan Carlos Moreno-Brid and Paul Bowles (LC/L.2623-P) (LC/MEX/L.753)) N° de venta: E.06.II.G.147, 2006.
57. DR-CAFTA: ¿Panacea o fatalidad para el desarrollo económico y social en Nicaragua?, Marco Vinicio Sánchez y Rob Vos (LC/L.2622-P) (LC/MEX/L.752)) N° de venta: S.06.II.G.146, 2006.
56. Valuing damage and losses in cultural assets after a disaster: Concept paper and research options, Kaspars Vecvagars (LC/L.2610-P) (LC/MEX/L.731)) N° de venta: E.06.II.G.135, 2006.
55. Estado de bienestar, desarrollo económico y ciudadanía: Algunas lecciones de la literatura contemporánea, Sonia Draibe y Manuel Riesco (LC/L.2601-P) (LC/MEX/L.742)) N° de venta: S.06.II.G.112, 2006.
54. Los efectos de los desastres en 2004 y 2005: La necesidad de adaptación de largo plazo, Ricardo Zapata (LC/L.2594-P) (LC/MEX/L.733)) N° de venta: S.06.II.G.123, 2006.
53. Opciones de financiamiento para universalizar la cobertura del sistema de pensiones de Costa Rica, Fabio Durán (LC/L.2593-P) (LC/MEX/L.732)) N° de venta: S.06.II.G.122, 2006.
52. Condiciones generales de competencia en Guatemala, Antonio Romero y Carlos E. González (LC/L.2550-P) (LC/MEX/L.718)) N° de venta: S.06.II.G.77, 2006.
51. Health benefits guarantees in Latin America: Equity and quasi-market restructuring at the beginning of the Millennium, Ana Sojo (LC/L.2546-P) (LC/MEX/L.717)) N° de venta: E.06.II.G.74, 2006.

- El lector interesado en adquirir números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Biblioteca de la Sede Subregional de la CEPAL en México, Presidente Masaryk No. 29 – 4° piso, 11570 México, D. F., Fax (52) 55-31-11-51, [biblioteca.cepal@un.org.mx](mailto:biblioteca.cepal@un.org.mx)

Nombre:..... Actividad:..... Dirección:..... Código postal, ciudad, país:..... Tel.: ..... Fax: ..... E.mail: .....
---