

# RETOS Y OPORTUNIDADES PARA LOS EXPORTADORES EN EL MARCO DEL CAFTA-DR

Carmen Aída Muñoz  
25 de febrero del 2009



Your door to El Salvador and Central America.

# Quienes somos?

- Somos una organización independiente, sin fines de lucro
- Amcham representa, promueve y desarrolla los intereses de negocios de los Estados Unidos en El Salvador, al mismo tiempo que sirve a la comunidad empresarial en general promocionando el comercio e inversiones entre los Estados Unidos y El Salvador.
- Los servicios proporcionados incluyen la facilitación de negocios y la oportunidad de establecer contactos, análisis estratégico, iniciativas de apoyo, eventos, relaciones gubernamentales, recursos de información comercial entre otros.
- Tenemos alrededor de 320 socios



Your door to El Salvador and Central America.

# Que representa el CAFTA?

1. A partir del 1 de marzo del 2006, CAFTA abrió, no solo una nueva era de comercio entre los Estados Unidos y sus vecinos, sino nuevas oportunidades para empresas Salvadoreñas y Estadounidenses.
2. Esta unión con el principal socio comercial a nivel **MACRO** nos garantiza:
  - a) acceso preferencial al mercado estadounidense
  - b) eliminación de prácticamente todas las barreras comerciales
  - c) promoción de la integración regional
  - d) presiona a los Gobiernos a simplificar procedimientos, a mejorar la calidad de los servicios públicos (aduanas, puertos, carreteras), a fortalecer y modernizar Instituciones (MAG, DGA, MARN).
3. A nivel **MICRO** obliga a las empresas a:
  - a) mejorar su competitividad
  - b) planificar su producción
  - c) mejorar la calidad de su producto
  - d) pensar en formas de mercadear su marca



Your door to El Salvador and Central America.

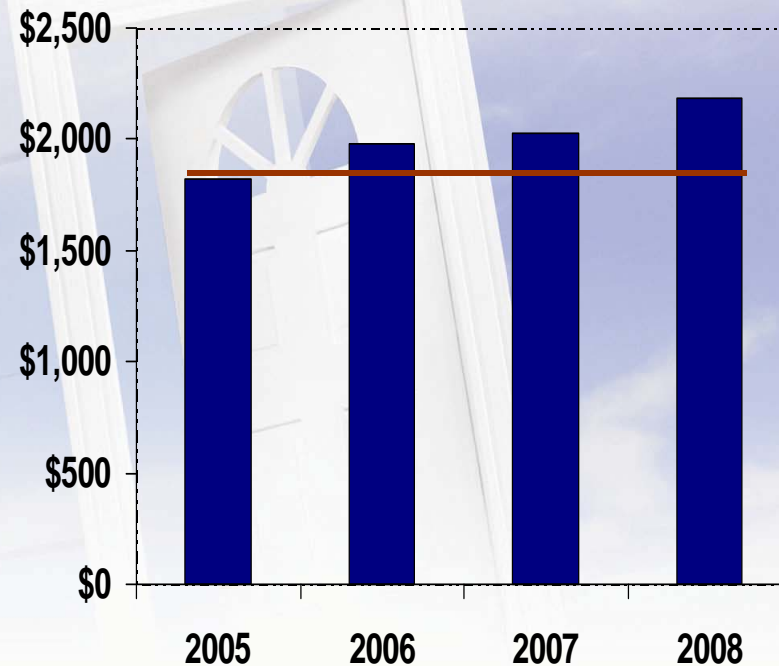
# Total de Exportaciones de El Salvador a EEUU 2005-2008

en miles de millones de US\$

*INLCUYE MAQUILA*

- Estados Unidos es el principal receptor de las exportaciones Salvadoreñas
  - El 48.8% de nuestras exportaciones van hacia los Estados Unidos
  - Del 2005 al 2008 las exportaciones se incrementaron en un 20%
    - Del 2007 al 2008 las exportaciones crecieron en un 7.7%

	2005	2006	2007	2008	Totales
Estados Unidos	\$1,819	\$1,980	\$2,028	\$2,184	\$8,011
Exportaciones Totales	\$3,418	\$3,705	\$3,984	\$4,549	\$15,656



Fuente: BCR de El Salvador



Your door to El Salvador and Central America.

# Exportaciones de productos tradicionales, no tradicionales y maquila

(2005-2008)

	TRADICIONAL	NO TRADICIONAL	MAQUILA
	Valor Fob US\$	Valor Fob US\$	Valor Fob US\$
Año	ESTADOS UNIDOS	ESTADOS UNIDOS	ESTADOS UNIDOS
2005	74,179,582.13	161,589,663.30	1,501,993,160.78
2006	85,421,787.81	206,639,517.29	1,376,639,281.49
2007	100,849,019.89	202,404,663.71	909,121,453.60
2008	136,092,546.88	210,779,840.82	805,826,138.56
<b>Totales</b>	<b>396,542,936.71</b>	<b>781,413,685.12</b>	<b>4,593,580,034.43</b>
Fuente: CENTREX- BCR	45%	30%	



Your door to El Salvador and Central America.

# Comportamiento de las exportaciones

(millones de \$)

PRODUCTO	2005	2008	Variación
T-shirts y camisetas, de punto de algodón	\$436.23	\$625.74	 \$189.51
Suéteres y chalecos de punto de algodón	\$195.50	\$113.40	 -\$82.10
Pantymedias, y leotardos de fibras sintéticas	\$111.30	\$53.70	 -\$57.60
Condensadores eléctricos fijos variables o ajustables de tantalio	\$106.77	\$137.57	 \$30.80
Café oro.	\$50.40	\$96.50	 \$46.10
Calzoncillos para hombres o niños de algodón	\$39.40	\$61.80	 \$22.40
Alcohol etílico absoluto.	\$38.90	\$170.80	 \$131.90

Fuente: BCR de El Salvador



Your door to El Salvador and Central America.



# Sectores Ganadores

- Incremento significativo de las exportaciones tradicionales ( azúcar y café).
- Diversión de las exportaciones no tradicionales (productos nostálgicos y otros).
- Nuevas inversiones en la industria textil que integran verticalmente la industria.



# Sectores ganadores

- Entre otros productos no tradicionales que se están exportando a Estados Unidos son:
  - Camarones secos salados
  - Frijoles (rojos, negros, blancos, molidos, con crema congelados y sin congelar)
  - Arroz precosido
  - Bálsamo
  - Consomés, condimentos y sazonadores
  - Macetas
  - Escobas plásticas
  - Iguanas verdes criadas en cautiverio
  - Capullos de mariposas
  - Sal común
  - Suplementos nutricionales





## Sectores ganadores

- Entre los productos nostálgicos que se están exportando a Estados Unidos son:
  - Tamales y riguas de elote congelados
  - Pupusas de queso
  - Pan dulce
  - Horchata, horchata con leche y horchata de arroz
  - Jocote y nance congelado
  - Loroco fresco y congelado
  - Dulces artesanales
  - Pescado seco y pescado salado
  - Dulce de panela
  - Chile dulce, pacaya encurtida, pitos congelados



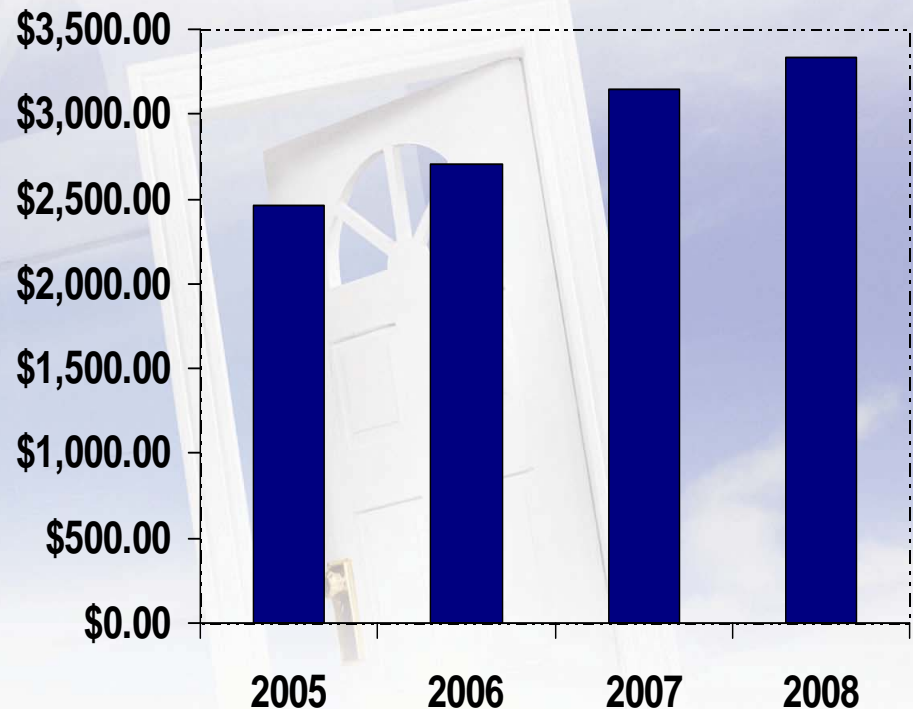
# Total de Importaciones provenientes de EE UU 2005-2008

(en miles de millones)

- Estados Unidos es uno de los principales proveedores de materias primas
  - 34 % de las importaciones totales provienen de Estados Unidos

<b>Año</b>	<b>Total Importaciones</b> (miles de millones)
2005	\$2,466.20
2006	\$2,708.71
2007	\$3,146.47
2008	\$3,336.61
<b>Total</b>	<b>\$11,657.98</b>

Fuente: BCR de El Salvador



Your door to El Salvador and Central America.

# Claves para la identificación de oportunidades comerciales

- Estados Unidos es el mercado de consumo más grande del mundo con 301 millones de habitantes y 45 millones de hispanos
- Del 2000 al 2007 la población hispana creció en 10,198,000 personas
- El poder de compra de los hispanos, de \$736,000 millones en 2005, se espera que alcance \$1.087 billones en 2010. Los hispanos representaban el 12.5% de la población de los EE.UU. en 2000; sin embargo, entre 2000 y 2005, este grupo contribuyó el 49% del crecimiento demográfico total del país. (Market wire02/03/08)

<b>Estados Unidos</b>	<b>Total de la Población</b> (en miles)	<b>Origen Hispánico</b> (en miles)	<b>Porcentaje (%)</b>
<b>2008</b>	301,621	45,504	15%
<b>2015</b>	325,540	57,711	18%

Fuente: U.S. Census Bureau, "2008 National Population Projections", released august 2008



Your door to El Salvador and Central America.

# En que Estados están concentrados los hispanos?

( en miles de millones)

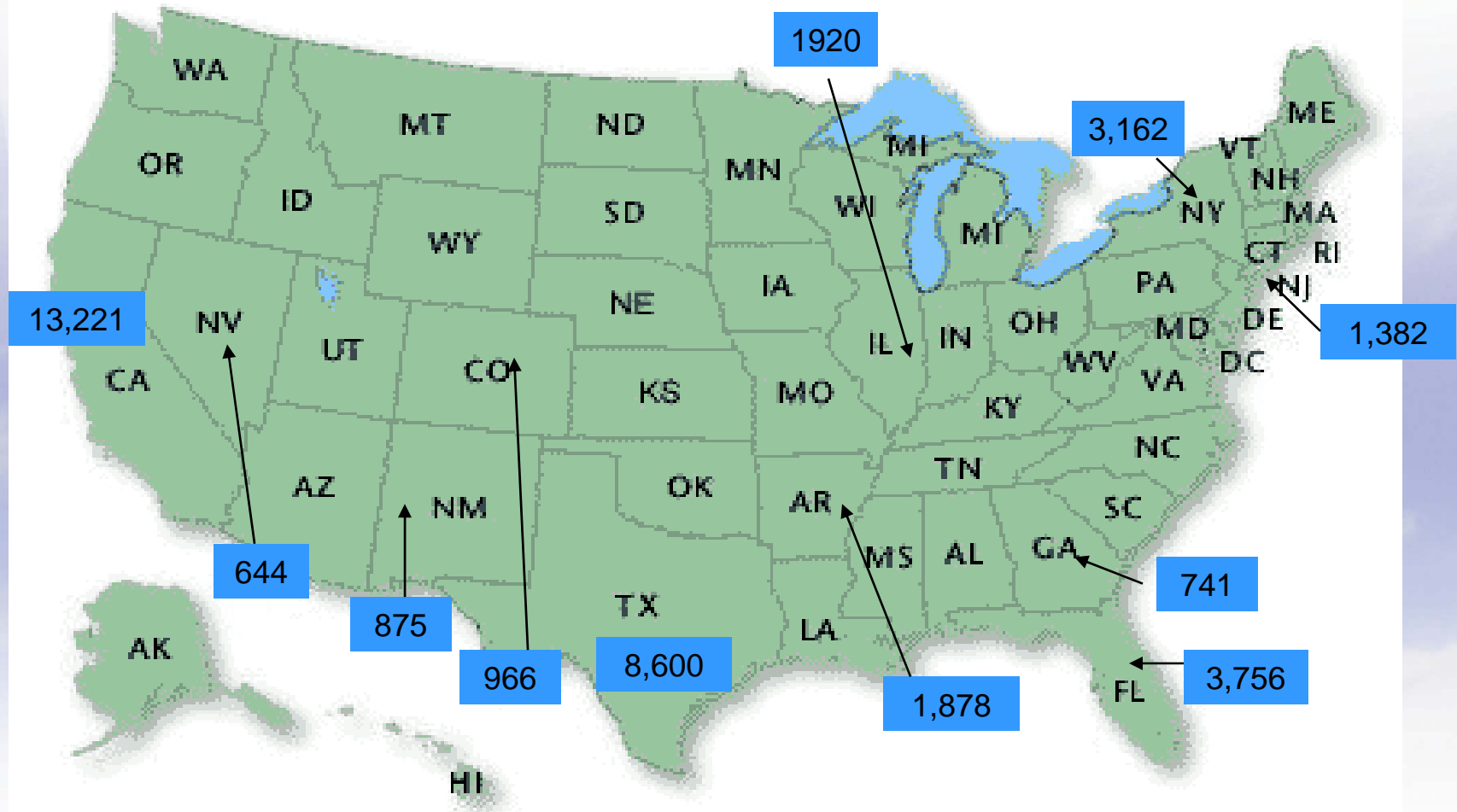
<b>Estado</b>	<b>Total de la Población</b> ( en miles)	<b>Origen Hispánico</b> (en miles)	<b>Porcentaje (%)</b>
Población total de Estados Unidos	301,621	45,504	15%
California	36,553	13,221	36%
Texas	23,904	8,600	36%
New York	19,298	3,162	16%
Florida	18,251	3,756	21%
Illinois	12,853	1,920	15%
Georgia	9,545	741	8%
New Jersey	8,686	1,382	16%
Arizona	6,339	1,878	30%
Colorado	4,862	966	20%
New Mexico	1,970	875	44%

Fuente: U.S. Census Bureau, "2008 National Population Projections", released august 2008



# En que Estados están concentrados los hispanos?

( en miles de millones)



Your door to El Salvador and Central America.

# En que ciudades están concentrados los hispanos?

<b>Estadísticas del Área Metropolitana</b>	<b>Origen Hispánico (x1,000)</b>
Los Angeles-Long Beach-Santa Ana, California	5,675
New York-Norte New Jersey-Long Island, NY-NJ-PA	4,011
Miami-Fort Lauderdale-Pompano Beach, Florida	2,110
Houston-Sugar Land-Baytown, Texas	1,880
Chicago-Naperville-Joliet, IL-IN-WI	1,858
Riverside-San Bernardino-Ontario, California	1,835
Dallas-Fort Worth-Arlington, TX	1,654
Phoenix-Mesa-Scottsdale, AZ	1,271
San Antonio, Texas	1,050
San Diego-Carlsbad-San Marcos, California	901
San Francisco-Oakland-Fremont, California	844
Washington-Arlington-Alexandria-DC-VA-MD-WV	633
Denver-Aurora, Colorado	545
Las Vegas-Paradise, Nevada	511
Atlanta, Marietta, Georgia	496
Fuente: U.S. Census Bureau, "2008 National Population Projections", released august 2008	





# En que ciudades están concentrados los hispanos?

<b>Estadísticas del Área Metropolitana</b>	<b>Origen Hispánico (x 1,000)</b>
Austin-Round Rock, Texas	476
Orlando-Kissimee, Florida	456
Fresno, California	433
Albuquerque, New Mexico	369
Bakesfield, California	366
Boston-Cambridge-Quincy, MA-NH	348
Fuente: U.S. Census Bureau, "2008 National Population Projections", released august 2008	



Your door to El Salvador and Central America.

# Como se distribuyen los hispanos por región de procedencia?

Características	Número (x 1,000)				
	Total Hispánicos	Mexicanos	Portorriqueños	Cubanos	Centro y sur americanos
Total de personas	44,854	29,145	3,868	1,661	7,822
Debajo de los 5 años	4,781	3,451	359	120	614
5 a 14 años de edad	8,180	5,640	750	196	1,180
15 a 44 años de edad	22,179	14,466	1,743	730	4,254
45 a 64 años de edad	7,286	4,295	738	372	1,388
Mayores de 65 años	2,428	1,293	278	243	385
Fuente: U.S. Census Bureau, "2008 National Population Projections", released august 2008					



# Que porcentaje representan por región de procedencia?

Características	Distribución porcentual (%)				
	Total Hispánicos	Mexicanos	Portori- queños	Cubanos	Centro y sur americanos
Total de personas	100	100	100	100	100
Debajo de los 5 años	10.7	11.8	9.3	7.2	7.9
5 a 14 años de edad	18.2	19.4	19.4	11.8	15.1
15 a 44 años de edad	49.5	49.7	45.1	43.9	54.3
45 a 64 años de edad	16.3	14.8	19.1	22.4	17.7
Mayores de 65 años	5.4	4.4	7.2	14.6	4.9
Fuente: U.S. Census Bureau, "2008 National Population Projections", released august 2008					



# Como han sabido aprovechar los beneficios empresas que actualmente están exportando?

## Actitud emprendedora

- a) Personas activas e innovadoras, cuyo máximo capital se sustenta en los conocimientos, en el aprendizaje de sus errores y en la capacidad de asumir riesgos.
- b) Habilidades y cualidades:
  1. Visión de futuro: planificación y dirección
  2. Conocimiento de sus productos y mercado
  3. Productivas y eficientes en el manejo de sus costos
  4. Relaciones interpersonales: crear oportunidades



# Recomendaciones

Preguntas que todo empresario debe responder ante su decisión de ser exportador

- a) Está usted verdaderamente interesado en exportar?
- b) Considera la exportación como un compromiso serio de mediano o largo plazo?
- c) Tiene realmente dedicación para estudiar los mercados externos a fin de conocer las barreras arancelarias, regulaciones, comercialización, cambios en los gustos y preferencias del consumidor final, etc.?
- d) Cuenta con los recursos financieros para el proceso de negociación e inversión de producto inicial o bien con las opciones financieras de soporte?





# Recomendaciones

1. Ser directo y evitar confusiones en el momento de negociar
2. Cumplir con exactitud lo pactado: citas, tiempos de entrega, remisión de documentos, calidad del producto, cantidades, precio, tipo de empaque, etc.
3. Cuidar que las muestras que se remitan sean representativas del producto por exportar (no cometer el error de enviar las mejores piezas si éstas no representan realmente el conjunto que se exportará).
4. Manejar un buen grado de flexibilidad y rapidez en las decisiones.
5. Mantener una correcta comunicación dentro de la empresa, a manera que la atención a su cliente en el extranjero sea brindada por cualquiera de sus empleados en cualquier momento.





# Inversión Extranjera Directa

PAIS	2005	2006	2007	2008
EE UU	1,358.90	1,371.80	1,870.9	1,885.20
PANAMA	144.5	212.3	1,053.50	1,081.20
MEXICO	647.8	655.0	714.4	719.4
ISLAS VIRGENES	356.2	355.9	356.9	361.8
ESPAÑA	195.2	195.3	205.4	205.6
CANADA	130.3	145.3	153.6	160.8
COSTA RICA	67.4	70.1	104.2	111.8
GUATEMALA	70.4	93.4	96.3	95.9
ALEMANIA	89.4	92.2	93.6	98.6
BAHAMAS	68.8	74.9	75.2	75.2

Fuente: BCR de El Salvador



Your door to El Salvador and Central America.

**MUCHAS GRACIAS**

**VISITE NUESTRA PAGINA WEB**

[www.amchamsal.com](http://www.amchamsal.com)



Your door to El Salvador and Central America.