

## RESEÑA DEL SEMINARIO TALLER: “ACUERDO DE ASOCIACIÓN UNIÓN EUROPEA–CENTROAMÉRICA: OPORTUNIDADES PARA EXPORTAR” Primera Parte

**Santiago Humberto Ruiz Granadino**  
**Realizado del 25 al 27 de Noviembre de 2013**

### 1. ORGANIZADORES

Ministerio de Economía, Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) y Unión Europea. El taller se realizó la semana completa del 25 al 29 de Noviembre, pero los días restantes se utilizaron para clínicas especializadas con las empresas participantes.

### 2. PARTICIPANTES

Aproximadamente unos 40 exportadores pequeños y medianos, así como unos 15 funcionarios públicos de varias dependencias gubernamentales, consultores independientes e investigadores relacionados con el tema. Para el acto de inauguración llegaron unas 80 personas.

### 3. MATERIAL DE APOYO BIBLIOGRÁFICO

Al momento de la inscripción entregaron los materiales bibliográficos siguientes: un folder del Taller, un desplegado de tamaño mediano, un folleto, un libro, desplegado de tamaño pequeño, desplegado pequeño tipo chequera, cartel pequeño, currículos de los expositores, programa del taller.

#### 3.1 Folder del Taller

Tiene cinco páginas de extensión y proporciona respuesta a varias preguntas:

a) ¿Qué es el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (ADA)?

El ADA fortalece y consolida las relaciones entre ambas regiones, a través de una asociación basada en el diálogo político, la cooperación y el comercio. El ADA es un acuerdo integral que contiene disposiciones más amplias y pertinentes,

va más allá de lo comercial, ya que incluye compromisos de tipo político y de cooperación, que son complementarios para promover el desarrollo de las relaciones birregionales, potenciando a la región centroamericana.

b) ¿Cuáles son los beneficios del ADA?

Permitirá fortalecer los beneficios otorgados por medio del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP-Plus), elemento que engloba oportunidades de exportación y de ahorro de aranceles para productos como el arroz, frutas, hortalizas, productos textiles, entre otros. Esto permitirá mayor intercambio de servicios, diversificación productiva e incremento de la competitividad de las empresas centroamericanas y atracción de inversiones.

c) ¿Cuáles son los sectores con potencial de exportación hacia la UE?

Plantas, flores, follajes, frutas, vegetales, frutas, acuicultura, productos agrícolas, preparaciones, manufacturas diversas, entre otros.

d) ¿Cómo se puede obtener mayor información sobre el Acuerdo de Asociación?

Comunicarse con las instituciones siguientes:

- Ministerio de Economía: [www.minec.gob.sv](http://www.minec.gob.sv), teléfono 2590-5600;
- Ministerio de Relaciones Exteriores de El Salvador: [www.rree.bob.sv](http://www.rree.bob.sv), teléfono 2231-1000;
- Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones de El Salvador: [www.proesa.bob.sv](http://www.proesa.bob.sv), teléfono 2241-0400

### 3.2 Despliegado de tamaño mediano

El documento tiene como título: “Acuerdo de Asociación Unión Europea- Centroamérica de la cooperación a la asociatividad”, Extensión 6 páginas. Desarrolla las ideas siguientes:

a) Es una relación estratégica histórica

Representa un punto de partida hacia una nueva etapa, portadora de una nueva ambición política conjunta. Es una Asociación que va mucho más allá del comercio para crear espacios de relación que contribuyan a la estabilidad, la paz, el progreso y desarrollo sostenible de ambas regiones.

Diálogo Político: Cuestiones bilaterales, regionales y globales de interés común como gobernabilidad, desarrollo sostenible, cambio climático, democracia, derechos humanos, igualdad de género, prevención de conflictos, lucha contra el tráfico de drogas y armas, corrupción, crimen organizado.

Cooperación: Consolidación, actualización y ampliación de los objetivos y áreas prioritarias de la ayuda financiera y técnica de la Unión Europea a Centroamérica.

Comercio: Establecimiento gradual de una zona de libre comercio UE-CA para la diversificación de las exportaciones, desarrollo de las inversiones y de un mercado común entre los seis países de la región centroamericana.

En este esquema, a través del diálogo político se fijan las grandes orientaciones, la cooperación tiene el papel de facilitador y el componente comercial crea el clima de negocios y contribuye al crecimiento económico necesario para el desarrollo de ambas regiones, basándose en normas claras, así como reglas iguales y vinculantes para todos.

b) Un cambio generacional de las relaciones UE-CA;

Un Acuerdo de Asociación es el lazo institucional más importante que puede establecer la Unión Europea con sus socios a nivel mundial. Este tipo de acuerdo está reservado para aquellos socios con los que la UE desea crear o profundizar un lazo fuerte, a largo plazo, basándose en la confianza mutua y en el defensa de valores y principios comunes. Está enfocado en fomentar entre los socios una comunidad de visión, que desemboque en una comunidad de acción a nivel internacional.

c) Beneficios que ofrece el Acuerdo de Asociación.

Profundización del proceso de integración centroamericana; fortalecerá la capacidad de los países para enfrentarse a los retos de la región (una región de derecho, gobernabilidad, integración y desarrollo sostenible); desarrollo de una sociedad civil estructurada que participe activamente en lo comercial, la cooperación y el diálogo político. Uso de diferentes herramientas de cooperación para facilitar la diversificación de los intercambios y promover productos de alta calidad, lo que permitirá la adaptación e inserción de Centroamérica a la economía global. Mayor competencia en el mercado; mejora la competitividad de las empresas; mejores condiciones de acceso al mercado europeo, integración a las cadenas productivas globales, mayor flujo de comercio, facilitara la inversión extranjera directa; incremento del valor agregado de las exportaciones; adaptación de la región centroamericana a la economía moderna.

### 3.3 Folleto

Título: UE-Centroamérica, relaciones comerciales en el marco del Acuerdo de Asociación”, publicado por la Unión Europea en el año 2012. Extensión 12 páginas.

## a) Introducción

Aumentará los beneficios para los consumidores; contribuirá a la creación de un entorno empresarial y una inversión estable; las normas comerciales van más allá de los compromisos acordados en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC); aumentará el valor de las relaciones comerciales entre ambas regiones en doce mil millones de Euros; se espera que tenga un efecto indirecto en el proceso global de integración política y que contribuirá a la estabilidad de la región centroamericana; la parte comercial incluye disposiciones que garantizan la protección de los derechos humanos, así como compromisos sobre derechos laborales y protección medioambiental. En el año 2010 la UE fue el segundo socio comercial de Centroamérica, después de EEUU, lo que significa un 9.4 % de los flujos comerciales. Los principales países exportadores a la UE, en el año 2010, eran Costa Rica (53.9 %), Honduras (21.6 %) y Guatemala (12.0 %). Las exportaciones fueron principalmente; café, plátano, piña y microchips. Los países que más importaban de la UE eran: Costa Rica (36.3 %), Guatemala (28.1 %) y El Salvador (15.2 %). El comercio de bienes entre Centroamérica y la UE totalizó doce mil millones de Euros en el año 2010.

## b) Capítulo I: "Desbloquear oportunidades de mercado para los exportadores"

El Acuerdo mejora sustancialmente el acceso al mercado para los productos de la Unión Europea; los exportadores europeos ahorrarán varias decenas de millones de euros, debido a la desgravación arancelaria de Centroamérica (mínimo 70 millones anuales, durante diez años); los exportadores centroamericanos ahorraron durante el período de transición unos 215 millones de euros. Centroamérica obtendrá un mayor desarrollo, el aumento de los ingresos nacionales se ha estimado en 860 millones de euros, sólo Costa Rica logrará incrementar en 380 millones; los productores centroamericanos ascenderán en la cadena de valor agregado. Las normas de origen son más flexibles para impulsar el comercio e incorporan el principio de la acumulación aplicable a materiales y piezas de producción

originarias de la Comunidad Andina y Venezuela. Aumento de la cooperación en el ámbito de las normas y reglamentos técnicos, simplificación de los requisito de mercado y etiquetado permanente. Simplificación de los procedimientos aduaneros. Se han establecido disposiciones para el bienestar de los animales, para fomentar el acceso a este mercado, así como la eliminación de riesgos para el bienestar humano. Mejora el acceso al mercado para contrataciones públicas (en Centroamérica el acceso será diferente según el país, los que más abrirán será Costa Rica y Panamá). Mejora el acceso al mercado de servicios, Centroamérica abrirá los mercados de telecomunicaciones, medio ambiente, financieros y marítimos a las empresas europeas; pero Europa dará un acceso limitado a los proveedores de servicios de Centroamérica, por ejemplo comadronas y arquitectos. Se mejorará el acceso al mercado de inversiones (se liberalizan los movimientos de capitales entre las partes)

## c) Capítulo 2: "Normas comunes para igualar las condiciones"

El Acuerdo protege los derechos de propiedad intelectual; mayor competencia y transparencia en las subvenciones (se mantiene el derecho de conceder subvenciones a sus empresas en determinadas condiciones, pero debe informar a la otra parte). Plantea una forma transparente de resolver los conflictos comerciales. Creación de una estructura (comités) para el diálogo y la negociación.

## d) Capítulo 3: "Integración Regional"

El acuerdo fomenta la integración regional, Se facilita el tránsito de bienes de la Unión Europea en Centroamérica, disminuyendo en forma considerable la carga administrativa para los operadores económicos de la Unión Europea y de Centroamérica. Los países centroamericanos se han comprometido a la aplicación de estándares regionales en la creación de reglamentos técnicos armonizados; utilización de un documento administrativo único para la declaración aduanera,

la armonización aduanera, armonización de aspectos sanitarios y fitosanitarios.

e) Capítulo 4: “Acuerdo para el Desarrollo Sostenible”

El Acuerdo fomenta el desarrollo de políticas de protección social y medioambiental, tales como: la utilización de estándares internacionales básicos de trabajo, aplicación efectiva de leyes laborales y medioambientales, acuerdos medioambientales multilaterales. El Acuerdo define la cooperación para fortalecer la capacidad comercial.

### 3.4 Libro con el contenido del Acuerdo de Asociación

Título: “Acuerdo de Asociación: Ofreciendo Oportunidades para el Desarrollo. Documento explicativo del Acuerdo entre Centroamérica y la Unión Europea”, editado por el Gobierno de El Salvador en el año 2013. Extensión 239 páginas. El contenido es el siguiente:

a) Política Comercial de El Salvador

Integración económica centroamericana, negociaciones comerciales internacionales, implementación y defensa de los tratados comerciales, así como implementación de la estrategia integral de fomento a la producción.

b) Antecedentes Generales e Importancia del Acuerdo

Además del desarrollo de estos temas, incluye la inversión extranjera directa y la dimensión regional del mismo.

c) Estructura y Contenido del Acuerdo

Contiene un preámbulo y cuatro partes: Disposiciones Generales e Institucionales, Diálogo Político, Cooperación y Comercio. En esta última parte contiene el alcance y contenido del acuerdo dentro del pilar comercial, disposiciones iniciales y temas comerciales. Los temas comerciales son:

trato nacional y acceso de las mercancías al mercado, régimen de normas de origen, Aduanas y facilitación del comercio, obstáculos técnicos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, defensa comercial, comercio y competencia, así como contratación pública.

### 3.5 Desplegado de tamaño pequeño

Responde preguntas sobre el Acuerdo de Asociación

a) ¿Qué es el Acuerdo de Asociación?

Proporciona la misma respuesta que en el desplegado mediano

b) ¿Cuándo entró en vigor?

El 1 de octubre de 2013

c) ¿Cuáles son los beneficios?

Proporciona una respuesta parcial, se encuentra más completa en el desplegado mediano.

d) ¿Cuáles son los sectores con potencial de exportar a la UE?

Proporciona una respuesta parcial, se encuentra más completa en el desplegado mediano.

e) ¿Cómo exportar siguiendo el Acuerdo de Asociación?

Definir la clasificación arancelaria del producto a exportar; verificar si el producto goza de una preferencia arancelaria; si es así, revisar si cumple con los requisitos de origen para beneficiarse de dicha preferencia; si el producto es agrícola o forestal se debe cumplir con los requisitos que exige la Unión Europea para ingresar ese producto; verificar si el producto exige embalaje, etiquetado u otro elemento técnico que cumpla con las normas de calidad; revisar cuales son los impuestos internos u otro requisito adicional aplicable al producto.

f) ¿Qué temas contempla el ADA en el pilar comercial?

Acceso a mercados; reglas de origen; medidas de defensa comercial; procedimientos aduaneros y facilitación del comercio; medidas sanitarias y fitosanitarias; comercio y competencia; comercio y desarrollo sostenible. Proporciona las direcciones de Internet y teléfonos donde se pueden hacer consultas, al igual que en el desplegado de tamaño mediano.

### 3.6 Desplegado pequeño tipo chequera

EL título es "¿Cómo exportar a la Unión Europea?", ha sido producido por la Oficina de Publicaciones de la Unión Europea.

El Sitio Web "Export Helpdesk" es un servicio en línea gratuito de la Comisión Europea para ayudar a los operadores económicos de los países en desarrollo a acceder a la información necesaria sobre las condiciones de exportación a Europa. Proporciona la información siguiente: Requisitos y gravámenes, derechos de importación y otras medidas aplicables a la importación, estadísticas comerciales, regímenes preferenciales, enlaces, "What's New" y contactos; expone ejemplos concretos de información proporcionada; proporciona las direcciones (<http://exporthelp.europa.eu/>), [exporthelp@ec.europa.eu](mailto:exporthelp@ec.europa.eu) y la dirección postal

### 3.7 Cartel pequeño

El título es "¿Cómo exportar a la Unión Europea?", proporciona la misma información contenida en el desplegado pequeño tipo chequera.

### 3.8 Currículos de los expositores

Eva López Carrasco, Günter Schranz, Jorge González, Philippe de Leusse, Carlos Campos, Andrea Scheidl, Carlos Alberto Moreno, René Alberto Salazar, Nidia López del Castillo.

## 4. PROGRAMA DEL TALLER

- a) Palabras de Bienvenida. Jaume Segura
- b) Palabras de Introducción al Acuerdo de Asociación CA-UE. Representante del Ministro de Economía
- c) Palabras de Inauguración. Jaime Miranda
- d) Importancia económica del Acuerdo de Asociación. Eva Lopo Carrasco
- e) Normativa Legal para el ingreso de productos al mercado europeo. Eva Lopo Carrasco
- f) Mega tendencias y el rol de los certificados para exportar a la UE. Günter Schranz
- g) Logística y exportaciones a la Unión Europea. Jorge González
- h) Cultura de negocios en Europa. Philippe de Leusse
- i) Oportunidades de negocios en el mercado europeo. Sector alimentos. Philippe de Leusse
- j) El apoyo del BCIE a las MIPYMES. Carlos Campos
- k) Introducción a la herramienta de apoyo a la exportación. Andrea Scheidl
- l) Sectores /productos con potencial de exportación a la Unión Europea. Uso de la caja de herramientas. Carlos Alberto Moreno
- m) Requisitos de acceso bajo el Acuerdo de Asociación con Europa. René Alberto Salazar
- n) Registro de Operación de Exportaciones para la obtención de documentos administrativos y certificados de origen. Nydia López de Castillo.
- o) Clínicas empresariales.

## 5. PALABRAS DE BIENVENIDA

El Embajador de la Unión Europea, Jaume Segura, expresó que se trataba de un acuerdo muy avanzado que sólo se firma con países privilegiados y que el taller que se estaba iniciando es una forma de fortalecer a la empresa privada para que pueda aprovechar las condiciones de comercio que tiene este acuerdo.

## 6. PALABRAS DE INTRODUCCIÓN

El representante del Ministerio de Economía explicó que este acuerdo se encuentra en el marco de la estrategia de comercio exterior que pretende completar el proceso de inserción en el mercado mundial, explicando que con esa estrategia se trata de llegar a que el 96 % del comercio exterior del país se realice aplicando tratados de libre comercio y de asociación: con esa estrategia también se pretende diversificar los destinos de las exportaciones. Considera que este acuerdo de asociación, junto con el Transpacífico son los que pueden permitir lograr este objetivo. Expresó que el Ministerio de Economía, junto con otros ministerios están impulsando dos políticas muy importantes, una consiste en el fortalecimiento de la capacidad productiva de las empresas y la segunda es dar a conocer a la comunidad empresarial las oportunidades de negocios que se van abriendo con la firma de estos tratados y con otras formas de promoción de las exportaciones. Que se pone mayor atención en los pequeños empresarios, porque son los que tienen menos capacidad de producción e información de mercados. Que el comercio con la Unión Europea es relativamente pequeño (unos 300 millones de dólares), pero que tiene muchas perspectivas de aumentar en el mediano y largo plazo.

## 7. PALABRAS DE INAUGURACIÓN:

El Ministro de Relaciones Exteriores, Jaime Miranda, recaló que este Acuerdo es único en su género. Que tiene tres componentes: político, cooperación y comercio. El proceso de negociación duró cuatro años y que lo relativo a la firma un año. El Acuerdo se basa en varios principios que son muy valiosos para los países, tales como la democracia, derechos humanos, certeza jurídica y gobernanza. El Acuerdo pone su mayor atención en aspectos estratégicos para el desarrollo. Es una forma de diversificar los mercados, así como de incrementar la inversión extranjera directa. La Unión Europea es un mercado con mucho potencial y que no lo estábamos aprovechando, de unos 1510 exportadores salvadoreños, apenas un 9 % estaba

exportando a Europa. El gobierno está haciendo un esfuerzo para la internalización de las micro y pequeñas empresas.

## 8. IMPORTANCIA ECONÓMICA DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN. Eva Lopo Carrasco. Consultora de ACE Internacional de España

Aclaró que su exposición se refería al comercio de mercancía y servicios. El objetivo del Acuerdo es crear una zona de libre comercio, mediante la reducción y eliminación de barreras arancelarias, de tal manera de tener un mejor acceso a los mercados, pero también a la especificación de las medidas sanitarias y fitosanitarias. El comercio se estaba haciendo en el marco del sistema de preferencias arancelarias plus, pero que este sistema no daba las garantías necesarias. El Acuerdo es muy amplio y cubre más del 96 % de las clasificaciones arancelarias. El principio que es la base del acuerdo es el de "trato nacional", es decir que los bienes y servicios importados de Centroamérica se consideran como si hubieran sido producidos en la Unión Europea, por eso es que tiene gran importancia las normas de origen. Varios productos centroamericanos tienen acceso inmediato al mercado de la Unión Europea sin pagar impuestos como: café, agua mineral, fresas, tomates, cerveza, vinagre, pescado, medicamentos, artesanías. Otros productos tienen acceso preferencial en base a cuotas, como carne de bovino. Insistió en la necesidad de que los comerciantes que deseen exportar a Europa deben conocer la nomenclatura arancelaria europea de diez dígitos. Mostró los vínculos web que permiten acceder a información sobre los productos incluidos en el Acuerdo y su nomenclatura arancelaria. Explicó que se incluyó productos cuyas materias primas pueden provenir de cualquier país. Recalcó que el acuerdo incluye medidas no arancelarias. Hizo énfasis en que los productos exportados no deben recibir subsidios, la necesidad de la prueba de origen, los obstáculos técnicos como el etiquetado, las salvaguardas. En lo relativo a servicios (financieros, comercio electrónico, comunicaciones, etc.) planteó que se aplica el principio de no discriminación.

**9.       NORMATIVA LEGAL PARA EL INGRESO DE PRODUCTOS AL MERCADO EUROPEO. Eva Lopo Carrasco. Consultora de ACE International de España**

Dijo que el principio normativo básico es la libertad de comercio, excepto en los casos de productos sujetos a vigilancia y autorización. Hizo énfasis en los certificados de importación, el régimen de autorización, el certificado medio ambiental, las licencias previas de importación y los certificados de control de calidad. Fue muy

cuidadosa en aclarar que el acuerdo incluye las normas nacionales, de ahí la importancia de conocerlas, ella explicó algunas normas de España. Explicó lo relativo a las normas sanitarias y fitosanitarias, tanto las horizontales (etiquetado, etc.), como las verticales. Explicó en detalle lo relativo al etiquetado general y los especiales (textiles, calzado, sustancias químicas, etc.), así como lo relativo al marcado directamente en el producto.