



UNIÓN EUROPEA



EL DIARIO DE HOY
LUNES 25 DE OCTUBRE DE 2021

Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica



UNA PUERTA ABIERTA AL MERCADO EUROPEO Y AL DESARROLLO SOSTENIBLE



¿Qué significa el acuerdo?

Desde 2013 El Salvador, junto al resto de los países de la región, forman parte del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica (AdA), que representa no solo una relación comercial sino también una visión de unidad regional para trabajar juntos hacia el desarrollo sostenible.

Gracias a este acuerdo las empresas de diferentes tamaños y emprendedores tienen la puerta abierta a un mercado de 450 millones de consumidores europeos.

Después de ocho años de la entrada en vigencia del AdA, algunos productos salvadoreños han consolidado su arribo a la región atlántica con productos como: café oro, mariscos, miel, manufacturas textiles, artesanías y servicios, entre otros.

El Acuerdo de Asociación se articula en torno a tres pilares



Diálogo político

Apoya los objetivos comunes entre Centroamérica y la Unión Europea, donde se destaca la integración regional, la buena gobernanza, la democracia, la orientación de la cooperación internacional, los derechos humanos, el desarrollo sostenible y la paz.



Cooperación

Este pilar promueve el crecimiento económico y el desarrollo sostenible, así como la competitividad y productividad de las empresas centroamericanas. La cooperación se materializa a través de asistencias técnicas a disposición de exportadores potenciales.



Libre comercio

Impulsa una agenda compartida de desarrollo, facilita la promoción comercial entre las regiones, fomenta la Inversión Extranjera Directa (IED), además establece alianzas estratégicas que promueven la competitividad y la innovación, más allá del simple acceso a los mercados.



UNIÓN EUROPEA, UN MERCADO INTEGRADO Y JUSTO PARA TODOS

El Acuerdo de Asociación (AdA) entre la Unión Europea y Centroamérica fomenta la integración comercial, económica, productiva y el acercamiento político para tener una ruta interconectada hacia el desarrollo y la sostenibilidad.

La integración regional ayuda a esta meta, pero necesita normativas y marcos jurídicos. La idea de este acuerdo es, precisamente, crear herramientas que faciliten el diálogo político, la cooperación para el desarrollo social inclusivo y el comercio sostenible entre regiones.

Para eso impulsamos políticas comerciales y promovemos valores como la democracia, la integración y la seguridad que guían ese diálogo político entre la UE y Centroamérica.

Por otra parte, nuestras acciones de cooperación tienen como eje transversal la economía verde y en

particular, el cambio climático.

En cuanto a la parte comercial, Europa es un mercado único con más de 450 millones de consumidores, con una seguridad jurídica absoluta, sin barreras, y las normativas para acceder a él se encuentran fácilmente en internet. Además, tenemos el euro, una moneda estable.

Somos, por tanto, un mercado enorme y diverso, con muchos nichos, pero con la condición de mercado único para todos. Tenemos una red de Pymes sumamente activa y fuerte, que son nuestros socios naturales. El Salvador es un país que tiene mucho que ofrecer, no solo por el tipo o precio de los productos sino por la calidad de los mismos.

Les invito a que miren hacia Europa, porque es un lugar de enormes oportunidades que están al alcance gracias al AdA.



FRANÇOIS ROUDIÉ, Embajador de la Unión Europea en El Salvador.

RETOS ACTUALES Y OPORTUNIDADES PARA LOS EMPRESARIOS SALVADOREÑOS



MASSIMO DE LUCA,
Jefe de la Sección Económica y
Comercial de la Unión Europea para
Centroamérica

Como respuesta a uno de los mayores retos actuales y a las expectativas de sus ciudadanos, la Comisión Europea pone la sostenibilidad en el corazón de su nueva estrategia comercial, apoyando la transformación fundamental de su economía para volverla climáticamente neutra.

El Jefe de la Sección Económica y Comercial de la Unión Europea para Centroamérica, Massimo De Luca, considera que “otro de los desafíos que aún existen al día de hoy radica en la diversificación de socios y productos. Pese a que el AdA ya es aprovechado por exportadores centroamericanos, hay mucho espacio para que más empresas y otros tipos de productos puedan hacerlo”.

Adicionalmente, se agregan otros retos como la competitividad e inno-



vación de los productores centroamericanos; la calidad en los productos y procesos; y los costos logísticos que se han profundizado en el contexto de la pandemia y la situación global posterior.

“Si bien existe un momento de crisis profunda debido a la pandemia por el covid-19 por los desafíos y retos que han afectado también al comercio, la respuesta que dieron las autoridades centroamericanas para reactivar la actividad comercial ha sido positiva”, detalla Massimo De Luca.

La apertura de las fronteras al transporte de carga, cumpliendo los protocolos biosanitarios, o la accesibilidad a alternativas virtuales que se dispusieron para continuar haciendo negocios, han sido clave para continuar con el trabajo.

El Jefe de la Sección Económica destaca que “hay desafíos que estamos viviendo, como el costo de transporte y la necesidad para los productores

locales de tener lazos directos y visibilidad en el mercado europeo, sin embargo, nuestros programas de cooperación y el uso creciente de las denominaciones geográficas están ayudando a estrechar relaciones con los consumidores finales”.

Además señala otro factor que se ha convertido en una fuente de oportunidad “la pandemia nos enseñó a facilitar mejor el comercio con la Unión Europea porque se tuvo que dar espacio a documentos electrónicos y hacer los trámites más ágiles”.

Resalta también que uno de los aspectos primordiales que brinda El Salvador, es que ofrece al mercado internacional productos de calidad con matices culturales y de biodiversidad como frutas, café, miel y cacao, elementos naturales con un fuerte potencial y especial interés para la Unión Europea.

EL PACTO VERDE EUROPEO Y EL COMERCIO CON LA UE

La Unión Europea ha adoptado una política comunitaria denominada “EU Green Deal” o Pacto Verde Europeo, presentado el 11 de diciembre de 2019 por la Comisión Europea, con la meta de ser una región climáticamente neutra para el año 2050. Para ello, todos los sectores de la economía de la UE deben estar acordes con este reto.

Bajo ese marco, las empresas con relaciones comerciales con Europa deben cumplir con medidas y acciones contra el cambio climático, eficiencia energética, reducción en el uso de pesticidas y la cantidad de agentes químicos en los productos, economía circular y economía verde, entre otros.

Una de las estrategias del Pacto Verde es “De la granja a la mesa”, una política con la que se busca asegurar alimentos frescos y seguros para los europeos.

En el caso de El Salvador, el cumplimiento del “Green Deal” está ligado a herramientas como las indicaciones geográficas que garantizan que los bienes provengan de un ecosistema de producción que sea sostenible, cumpliendo estándares laborales y medioambientales.

Actualmente, el café salvadoreño está cumpliendo con estos requerimientos, y cuenta con sistemas de certificación que lo respaldan, no solo desde los criterios medioambientales sino laborales.

Si bien la UE es un mercado exigente, cumplir sus requerimientos permite que los productores perciban mejores precios porque los consumidores europeos están dispuestos a pagar más cuando se les garantiza que lo hacen a cambio de productos ambientales sostenibles y comercialmente justos.



Andrea Esmeralda Hernández González.



GUÍA PRÁCTICA PARA IMPORTAR Y EXPORTAR EN MERCADOS EUROPEOS

El Acuerdo de Asociación, además de abrir las puertas a productos de la región, prevé herramientas para que fluya el comercio.



El Salvador tiene aún muchas oportunidades que aprovechar con los mercados europeos, para que fluya el comercio entre ambas regiones.

La Unión Europea ofrece una guía práctica para que empresarios y emprendedores aprovechen mejor el AdA y conozcan los requerimientos y recursos de los que disponen para exportar o importar en mercados de Europa.

Uno de estos recursos es el portal Access2Markets, con toda la información necesaria sobre las condiciones y requisitos del mercado europeo. Es una herramienta de apoyo tanto para exportadores como importadores.

De acuerdo a la Unión Europea, exis-

te una serie de pasos a seguir para importar y exportar en Europa: lo primero es encontrar un mercado y un comprador; segundo, conocer las condiciones y requisitos en los mercados de origen y destino.

Una vez definidos estos pasos, lo siguiente es preparar la venta y organizar la logística de transporte; arreglar los documentos aduaneros para el mercado de salida, y alistar los documentos para el mercado de destino.

Exportando a Europa

La Dirección de Administración de Tratados Comerciales (DATCO) cuenta con sus propios planes de aprovechamiento de los acuerdos comercia-

les para diversificar la oferta exportable, trabaja con destinos más importantes como Alemania, Italia, España y Países Bajos.

Para la DATCO es importante la selección de producto y destino de exportación, donde tanto empresarios como emprendedores deben hacer un diagnóstico de su producto para determinar si cumple con los estándares y así fortalecer sus áreas de mejora para luego buscar los mercados compatibles.

Importando de Europa

Para El Salvador, la UE es el sexto mayor proveedor de los productos que se importan. Dentro de estos se



Verónica Yamileth Sibrian Vargas.

CONCURSO DE FOTOGRAFÍA DE LA UNIÓN EUROPEA EN 2019.

encuentran maquinaria y aparatos mecánicos, maquinaria eléctrica y servicios. En el país, la mayoría de productos europeos importados son de Italia, Alemania, España y Finlandia.

Para importar productos europeos a El Salvador se requiere, en principio, tener la documentación de importador, el Número de Identificación Tributaria (NIT), el Número de Registro del Contribuyente, e inscribir la escritura de constitución de la empresa ante el Centro Nacional de Registros. La información se encuentra en el portal de Access2Markets.

Aliados clave

Las cámaras de comercio europeas en la región son aliados importantes para las empresas, tanto para exportaciones e importaciones, como para potenciar inversiones. Karla Klaus, presidenta de la Cámara Alemana Salvadoreña de Comercio e Industria (AHK) considera que, si bien siempre ha habido acceso a este mercado, el AdA puso reglas fijas. Lo que va a la par son los requerimientos, por ejemplo, para los pro-

ductos agrícolas que, si no se cumplen, no entran. En ese sentido, el empresario que busca entrar a Europa debe estar preparado y contar con las herramientas para que su producto cumpla dichos requerimientos. La AHK está preparando un diplomado para apoyar a los exportadores en el cumplimiento de estándares, certificaciones, etiquetado y empaque, entre otros.

Puedes encontrar más datos ingresando en la plataforma: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/es/home>

Escanea para más información



PRODUCTOS SALVADOREÑOS ATRACTIVOS PARA EUROPA

El mercado europeo constituye un espacio potencial para las pequeñas y medianas empresas centroamericanas, el cual se ha fortalecido con la vigencia del Acuerdo de Asociación (AdA), porque mejora las oportunidades para exportar.

En Europa existe una demanda creciente para productos orgánicos, y en la región se está produciendo bajo este enfoque, además de considerar que la DATCO ha identificado oportunidades de diversificación de la oferta exportable.

En el caso de El Salvador, las principales categorías de exportación a la UE son: los preparados de carne, los productos azucareros, los productos de pesca, el café y, más recientemente, los licores.

De acuerdo a la UE, la miel y el

cacao tiene un potencial fuerte en los mercados europeos; también sugiere agregar el componente de innovación al ofrecer productos de tejidos orgánicos o con diseños específicos, considerando que el precio no es el factor primordial que el mercado europeo toma en cuenta a la hora de demandar productos, sino que se le da más peso a la calidad.

Además hay un nicho en exportación de servicios digitales que está teniendo acogida en varios países de la Unión Europea.





APOYO A MIPYMES Y EMPRENDEDORES



Dentro de las actividades de los proyectos de la UE existen oportunidades para las Micro, pequeñas y medianas empresas (MiPy-Me) centroamericanas, no solo para aprovechar el Acuerdo de Asociación e importar y exportar hacia Europa, sino también en capacitaciones y desarrollo general de sus negocios. Un ejemplo de ello es el desarrollo de branding y marca, para que diseñadores y empresas de artesanías mejoren la presencia de sus ventas en línea.

El Ekobootcamp 2.0 es otra herramienta a disposición, la cual fortalece las capacidades de exportación de empresas centroamericanas para el aprovechamiento de oportunidades comerciales en el mercado de la Unión Europea. A través del Ekobootcamp se financian diagnósticos y evaluaciones de las capacidades de exportación hacia el mercado de la UE, organiza encuentros B2B con empresas en Europa y

talleres de formación, entre otros recursos. Todos estos apoyos están disponibles a través de convocatorias donde las empresas pueden presentar sus proyectos.

Otro recurso es la Iniciativa DINAMICA II, un programa para fortalecer el ecosistema empresarial para Mipymes, que fomenta un acceso adecuado a servicios financieros para estas empresas a nivel regional. Se trata de un esfuerzo conjunto entre la Unión Europea, el Banco de Desarrollo de Alemania (KfW) y el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), más información en el sitio web de BCIE: <https://www.bcie.org/>.

Para más información puedes visitar las redes sociales de la Unión Europea: @UEenElSalvador. Consultar el hashtag #UEenCentroamerica y las cuentas de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana: @sgsieca.

LA REINA DE LA MIEL EN ALEMANIA



La seguridad y permanencia que ofrece el AdA es incomparable.

El mercado europeo es una comunidad de comerciantes que se apoya entre sí".

Elisa de Valiente, CEO de Grupo VAPE, cuenta con más de 40 años de experiencia en la exportación de miel al mercado alemán.

En 1981 Elisa de Valiente inició, junto a su esposo, la exportación de bálsamo a Alemania. Frankfurt y Berlín, siendo las primeras ciudades que esta pareja de salvadoreños visitó para comercializar su producto. Gracias a esta experiencia, doña Elisa pudo conocer de primera mano las necesidades de los consumidores alemanes y descubrió la alta demanda de miel de abeja.

Elisa de Valiente asegura que en aquel momento no tenía la capacidad para producir los 65 barriles con los que se llena un contenedor, pero eso no la detuvo para iniciar operaciones e instalar su propia planta apícola. El contexto político y social de la época tampoco estaba a su favor, pues El Salvador atravesaba su conflicto armado. "Aun así nosotros consideramos que las crisis traen oportunidades", afirma de Valiente.

"La miel de El Salvador es bien apetecida en Alemania, además de ser tropical, es rica en aroma y fuerte en sabor", reitera doña Elisa, quien gracias al Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica (AdA) ahora ha exportado sus productos de origen natural a Francia, Bélgica, Inglaterra y en su

mayoría al mercado alemán.

La miel "Maya Gold" se envía a Europa a granel (como materia prima) o en su presentación gourmet con mezcla de frutas tropicales como mango y banana. Esta última se puede encontrar en los anaqueles de Edeka, la mayor cadena de supermercados de Alemania.

Con más de 40 años de experiencia en la producción y exportación de miel, Elisa de Valiente ofrece una recomendación a los productores salvadoreños que tienen interés en comenzar su relación comercial con la Unión Europea. "El AdA es muy generoso con la lista de productos que se pueden exportar, el mercado europeo busca productos de origen tropical y propios de la región centroamericana. Mi mejor recomendación para los interesados en aprovechar el AdA es que instalen plantas de producción adecuadas y bajo las reglamentaciones para alimentos, porque si algo tiene el consumidor europeo, es que todo lo que se lleva a la boca debe ser de alta calidad, libre de pesticidas, entre muchas otras características. Busquen a las instituciones de apoyo y orientense adecuadamente", destaca de Valiente.

UASSIST.ME EXPORTA SUS SERVICIOS A LA UE

El comercio de servicios se promueve dentro del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea. En el caso salvadoreño, algunos de los productos que más se exportan a Europa son las producciones audiovisuales, el desarrollo de videojuegos y otros vinculados con la tecnología.

Alfredo Atanacio, a través de su compañía, Uassist.ME, es uno de los empresarios salvadoreños que exporta servicios hacia la UE. Explica que atendió a su primer cliente europeo hace nueve años, con la administración de una tienda en línea.

Actualmente trabaja con Makrwatch, una empresa de creación de contenido que usa el poder de storytelling para conectar audiencias. La compañía trabaja con marcas alrededor del mundo y se dedica a crear videos de YouTube con contenido de valor, para ayudar a sus clientes a captar nuevos usuarios.

Uassist.ME llegó a Makrwatch en el 2021 y, entre otros servicios, también le brinda apoyo en el departamento de recursos humanos ubicado en Europa.

Adicional a eso, también apoyan al cliente

con temas de investigación de plataformas para el reclutamiento de personal.

"La organización es un punto clave ya que estamos en diferentes zonas horarias. El cliente nos envía su lista de tareas por adelantado para que las terminemos a tiempo. Otro punto clave para nuestra relación de trabajo es la buena comunicación ya que, debido a esta misma diferencia horaria, tenemos que asegurarnos que las instrucciones quedan claras desde el inicio", indica Atanacio.

Además, para nutrir las comunicaciones del equipo, buscan coincidir en tiempo real al menos una vez por semana para discutir algunas dificultades o dar retroalimentación, así como definir las expectativas para las tareas por venir.



Más información:

Delegación de la Unión Europea en El Salvador y ante el SICA, Calle Cortez Blanco Poniente y Calle Holcim #2, Urbanización Madre Selva, Antiguo Cuscatlán. Teléfono: (503) 2243-2424 Correo: delegation-elsalvador@eeas.europa.eu

Síguenos en: @UEenElSalvador



También: [@EUCA_Trade](https://www.facebook.com/EUCA_Trade)