

VISION ESTRATEGICA DE LAS PYMES CENTROAMERICANAS SOBRE LA COOPERACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA PARA EL PERIODO 2013-2020

Junio 2013

Documento preparado desde la visión y experiencia de la Federación de Cámaras y Asociaciones de Exportadores de Centroamérica FECAEXCA

FECAEXCA. Entidad Regional sin fines de lucro del sector privado, fue creada en el año 1985. Si misión es promover una activa participación del sector empresarial exportador de la región centroamericana en favor del desarrollo económico de cada uno de los países que integran la Federación. Sus objetivos son: Propiciar el fortalecimiento y desarrollo de las instituciones miembros dentro del esquema de la libre empresa y fomentar las exportaciones de las pymes de los países de la región.

CONTENIDO

VISION ESTRATEGICA DE LAS PYMES CENTROAMERICANAS SOBRE LA DE COOPERACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA PARA EL PERÍODO 2013-2020.....	
I. CONTEXTO.....	3
II. IMPACTO EN CENTROAMERICA DE LOS CAMBIOS MUNDIALES DEL COMERCIO.....	3
III. DIÁLOGO UNION EUROPEA- CENTROAMERICA.....	4
IV. CAPACIDADES DE LA PYMES DE CENTROAMERICA, PARA ACTUAR EN EL MERCADO GLOBAL.....	5
V. OPORTUNIDADES DEL ACUERDO DE ASOCIACION CON LA UNION EUROPEA -ADA-.....	5
5.1 El acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica ofrece oportunidades de acciones en tres campos.....	5
5.1.1 Oportunidades de Cooperación en la Mejora del Clima de Negocios.....	5
5.1.2 Oportunidades de cooperación en la Integración Centroamericana.....	7
5.1.3 Oportunidades de Cooperación para mejorar las capacidades de la Pymes centroamericanas para participar del comercio y aprovechar las oportunidades del ADA.....	9
5.2 Ejes estratégicos de posibles acciones para las Pymes de Centroamérica para aprovechar el ADA.....	9
5.3 Oportunidades para la Unión Europea.....	9
VI. CONCLUSIONES.....	10
Anexo No. 1 Ejemplos de acciones que pueden contribuir a que las pymes centroamericanas aprovechen el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, y la inserción en las cadenas globales del comercio.....	11

I. CONTEXTO.

La región centroamericana, incluyendo Panamá, cuenta con una población que se estima en 46.0 millones de habitantes en el 2012, ocupando un territorio de 502 mil kms².

Centroamérica, en conjunto, alcanzó un PIB del orden de US\$ 184 billones en el 2012, lo que significa un PIB per cápita promedio en la región de US\$ 3.500 anuales. Sin embargo, al analizar caso por caso se observan diferencias en desarrollo económico al interior de la región. De esa cuenta el PIB per cápita de Nicaragua Guatemala, El Salvador y Honduras oscilan entre US\$ 3.300,000 y US\$ 1,700; mientras que Costa Rica y Panamá superan los US\$ 9,000 anuales.

Los índices de pobreza producto de deficiencias en educación, infraestructura, debilidades institucionales, rigideces en los procesos administrativos han llevado a índices de pobreza del orden del 54% de la población. La economía informal en la región son muy altos y existe una necesidad urgente de crear oportunidades de trabajo para una población joven que crece aceleradamente. Los indicadores de desarrollo humano son críticos.

La presión para la generación de empleo en toda la región es muy alta. Centroamérica, que tiene una población joven, en 25 años creció a razón de un 63%, pasando de 26 a 46 millones. Para el año 2020 serán 55 millones, con un 70% menor de 40 años. La generación de oportunidades de empleo evitará que la población sea víctima de la violencia, del crimen, de las actividades internacionales de drogas y de la migración hacia otros países en la búsqueda de mejores oportunidades.

Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT), existen en Centroamérica más de 3 millones de MIPYMES, que en promedio generan un 65% de los empleos y que representan alrededor del 90% del tejido empresarial, pero que tan solo aportan un 20% a la PIB.

II. IMPACTO EN CENTROAMERICA DE LOS CAMBIOS MUNDIALES DEL COMERCIO.

Centroamérica como una región de países de economía pequeña, se ha visto arrastrada por las corrientes mundiales del comercio que han llevado a cada país, a través de negociaciones de tratados de libre comercio bilaterales y regionales, a abrir sus mercados en un afán de integrarse a las grandes cadenas globales de abastecimiento, con el propósito de aprovechar los mercados abiertos e integrados. En estos pequeños países las PYMES se han visto de pronto expuestas a la competencia en sus propios mercados internos, con productos del mercado global y con pocas posibilidades de salir a competir en los mercados internacionales. Como resultado se produjo una duplicación en las cifras de importación de los países.

Los organismos multilaterales del comercio, promovieron la apertura de los mercados y Centroamérica avanzó rápidamente en ese proceso. Sin embargo, esta apertura no se vio acompañada de robustas políticas públicas que elevaran la competitividad, la productividad de las pymes de la región. Tampoco se apoyó la innovación y la atracción de inversiones. Por los escasos recursos de los gobiernos de los países no se previeron programas para mitigar los efectos adversos de la apertura. Tampoco el proceso de integración económica centroamericana, ha logrado mayores avances hacia una unión aduanera, que le hubiera permitido un óptimo aprovechamiento de las corrientes de comercio, dentro de la propia región.

Centroamérica: Balanza Comercial con el mundo (millones de USD)

	2008	2009	2010	2011	2012
Exportaciones	22,555.57	20,474.70	23,151.40	27,698.25	29,635.86
Importaciones	49,285.44	37,518.70	44,598.28	53,784.25	56,977.41
Balanza	-26,729.87	-17,044.00	-21,446.88	-26,086.00	-27,341.55

Fuente: cifras SIECA, las exportaciones no incluye maquila .

Todos los países de la América Central han venido haciendo esfuerzos por mejorar su clima de negocios para atraer las inversiones, mejorar la competitividad y productividad de sus empresas, con resultados muy limitados pues se ha producido una duplicación de sus importaciones y el crecimiento en las exportaciones, lo cual no ha sido suficiente para generar los empleos que se requieren para que disminuya la pobreza y lograr mejores niveles de cohesión social. Estos países tampoco han estado lo suficientemente cerca de las economías emergentes, para recibir beneficios de esta reorganización del orden económico mundial.

Si bien las empresas centroamericanas evolucionaron de exportar solamente café, azúcar, banano carne, algodón y productos muy básicos, a una oferta ampliada de productos agrícolas con mayor valor agregado como vegetales, frutas o especies, la diversificación hacia la exportación de productos manufacturados y productos de tecnología avanzada ha sido muy limitada, con la excepción de Costa Rica que al recibir la inversión de Intel, ha incursionado en ese sector del comercio mundial. La prestación de servicios de exportación es aún muy incipiente en la región y la integración a las cadenas globales del comercio aún requiere de grandes esfuerzos tanto públicos, privados y apoyo de la cooperación internacional.

Es importante resaltar un elemento positivo en la región: la estabilidad macroeconómica de los países de Centroamérica ha sido el elemento que al menos les ha permitido atraer algunas inversiones en determinados sectores de la actividad económica con uso de mano de obra intensiva, que han dado algún alivio en la creación de empleo. Impacto similar han tenido las remesas que envían los migrantes a familias de escasos recursos que las utilizan para el consumo de alimentos y salud. Sin embargo esto no ha sido suficiente para mejorar los resultados en materia de indicadores de desarrollo humano que siguen constituyendo un gran reto al desarrollo sostenible.

III. DIÁLOGO UNION EUROPEA- CENTROAMERICA.

La Unión Europea y Centroamérica mantienen un diálogo político y de cooperación desde 1984, el cual fue renovando en 1996 y 2002. La más reciente actualización se da en el marco de la firma del acuerdo Asociación firmado en Tegucigalpa en el 2012. Este diálogo ha estado basado en la búsqueda de la paz , fortalecimiento de la democracia, el estado de derecho, la seguridad, y el desarrollo económico y social apuntando a la cohesión social, cuidado del medio ambiente, gobernanza, combate a la corrupción derechos humanos, seguridad y la eliminación de pobreza en la región. Este diálogo en el transcurso de los años dio un considerable aporte a la estabilización política y al logro de la paz en la zona.

En el campo económico y específicamente en el fortalecimiento del comercio como instrumento de crecimiento económico y desarrollo, Centroamérica ha sido beneficiada por la Unión Europea tanto con los instrumentos de cooperación como por la apertura del mercado con el SGP, el SGP plus y más recientemente por el Acuerdo de Asociación. También, ha sido notorio el apoyo de la cooperación europea al proceso de integración económica con el propósito de unificar los mercados pequeños y la fragmentación de los mismos, sin embargo, los resultados en materia de facilitación del comercio, tanto entre fronteras como en materia de unificación de regulaciones y reglamentos técnicos, han tardado demasiado tiempo y las limitaciones y obstáculos continúan en la región. Existe una oportunidad de mejora sustancial, en los compromisos adquiridos por Centroamérica en el Acuerdo de Asociación. En el futuro, se va a requerir de acciones de apoyo para cumplir con las fechas y plazos estipulados para la uniformidad de la normativa a nivel regional.

IV. CAPACIDADES DE LA PYMES DE CENTROAMERICA, PARA ACTUAR EN EL MERCADO GLOBAL.

En cuanto al apoyo a las Pymes para fortalecer sus capacidades de actuar en el mercado global, desde la percepción de la Federación Centroamericana de Cámaras y Asociaciones de Centroamerica y Republica Dominicana- FECAEXCA, Centroamérica se vio favorecida más recientemente, al haber creado en el marco del Programa AI Invest IV, un consorcio que incluyó a la región en forma separada de los países más grandes. Este proyecto ejecuto acciones diseñadas a la medida de las necesidades de la pymes de los países. Después del proceso inicial de ajuste para ejecutar, un elemento clave que contribuyo a los resultados positivos, fue que la ejecución fue encomendada a una organización empresarial centroamericana, de reconocida trayectoria y capacidad de apoyo efectivo a las pymes. La confianza depositada en organizaciones que tienen representatividad de las pymes y que durante años han demostrado ser facilitadores eficaces en la región es una de la razones del éxito obtenido.

Es importante resaltar que la ayuda de Europa para la internacionalización de la pymes y el comercio en Centroamerica tampoco es nueva, sin embargo, en sus primeros años, al haber sido canalizada la ejecución a organizaciones distantes del sector privado, no permitió, tener un efecto directo en las pymes de la región que están relacionándose o intentando relacionarse con el mercado internacional.

Se requiere continuar con un esfuerzo sostenido, que promueva un desarrollo de las capacidades para actuar en el comercio mundial para las PYMES centroamericanas.

V. OPORTUNIDADES DEL ACUERDO DE ASOCIACION CON LA UNION EUROPEA - ADA.

5.1 El acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica ofrece oportunidades tanto para Europa como para la región en tres campos:

5.1.1 Oportunidades de Cooperación en la Mejora del Clima de Negocios :

Los países centroamericanos en su aspiración de competir con éxito en los mercados globales, están empeñados en reformas al clima de negocios, siguiendo las brechas establecidas por varios organismos internacionales tales como el Doing Bussines del Banco Mundial o, el Índice de Competitividad Global del World Economic Forum –WEF- que sitúa a los países de

Centroamérica en posiciones bastante bajas en el contexto de otros países más desarrollados incluso dentro de Latinoamérica.

De acuerdo al WEF, los rangos de ponderación de Centroamérica en relación a que tan fácil o tan difícil es hacer negocios en un país, varían de acuerdo al grado de desarrollo de cada uno en la región:

- **Factores básicos:**(educación, salud, infraestructura, instituciones, macroeconomía) están entre el 60% y 40%.
- **Factores potenciadores de eficiencia:**(capacitación, mercado laboral, mercado financiero, tecnología) se reportan entre 35% y 50%.
- **Factores de innovación:** (sofisticación e innovación) tienen un rango entre 5% y 10%.

Los indicadores en el 2012 muestran los resultados de los países de la región, en donde resalta la mayor competitividad por parte de Panamá -que por tercer año consecutivo se ubica como el país más competitivo- (ubicado en la posición 40), seguido de Costa Rica (en la posición 57), tanto a nivel global como en cada una de las tres grandes áreas. Guatemala y Honduras siguen en la clasificación subió a la 108.

Este año todos los países subieron en sus posiciones, exceptuando a Honduras y el Salvador. Con excepción de Costa Rica, nuevamente se observa un deterioro en el apartado de entorno Institucional, categoría en la que la que todos los países se encuentran por debajo de la posición 65, menos Costa Rica, que se ubica en la posición 53. Esto es importante porque el entorno institucional está determinado por el marco legal y administrativo dentro del cual los individuos, empresas y gobiernos interactúan para generar riqueza.

Las organizaciones empresariales promotoras de la exportación miembros de FECAEXCA constantemente presentan propuestas a los gobiernos y llevan a cabo acciones de cabildeo ante los tomadores de decisiones, para que se lleven a cabo las reformas y se pongan en vigencia políticas públicas que mejoren la competitividad de las pymes. De hecho en la aprobación del ADA en los Parlamentos, fue notoria su labor de convencimiento. En la mejora del ambiente de negocios puede derivarse la ejecución de varias actividades de organizaciones del sector privado tendientes a facilitar a las empresas europeas el comercializar e invertir en la región centroamericana.

Posición de los países en el Índice de Competitividad Global 2012-2013

	PN	CR	GT	ES	HN	NC
Global	40	57	83	90	101	108
Instituciones	69	53	124	118	134	114
Infraestructura	37	74	75	101	72	116
Macroeconomía	53	65	77	80	103	101
Salud y Educación Básica	69	57	95	96	90	89

Fuente: wef 2012

5.1.2 Oportunidades de cooperación en la Integración Centroamericana:

El calendario de los compromisos adquiridos por los gobiernos centroamericanos involucra varias tareas que van a requerir de una combinación de esfuerzos públicos y privados para poder darles cumplimiento en las fechas establecidas. Estos compromisos corresponden su ejecución a los gobiernos. La cooperación bilateral considera esto dentro de sus prioridades, sin embargo, las diferencias entre países, el involucramiento de distintas autoridades y las resistencias de algunos sectores, requieren no solo de las acciones de instituciones públicas fuertes para llevarlas a cabo, sino también de cabildos y presión política de parte de los sectores exportadores interesados en el aprovechamiento de las oportunidades que ofrece el acuerdo de asociación.

Compromisos de Centroamérica en el Acuerdo de Asociación con Europa.

TEMA	COMPROMISO ADA
Política de Competencia	<p><u>Ley Nacional:</u> plazo de 3 años a partir de la entrada en vigencia del acuerdo (aplica solo a Guatemala).</p> <p><u>Ley y autoridad regional:</u> plazo de 7 años después de la vigencia del Acuerdo para tener la ley con su respectiva autoridad.</p>
Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	<p><u>Objetivo:</u> Se garantiza el libre tránsito a las mercancías sujetas a MSF, y cuando las mismas sean despachadas a un país de Centroamérica, se podrán reexportar a otro país sin estar sometidas a otra inspección sanitaria, excepto si es una inspección aleatoria.</p> <p><u>Libre tránsito mercancías:</u> CA ofrece este tratamiento a los productos europeos dentro del territorio de la región, de conformidad con la resolución 219 de COMIECO de 2007.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ El listado de bajo riesgo entra en vigencia en 2 años y el de mediano riesgo en 5 años. Los quesos pasaron a mediano riesgo. El objetivo es promover condiciones que permitan a las mercancías moverse libremente en Centroamérica y promover la armonización y la mejora de requisitos sanitarios y fitosanitarios de la región. <p><u>Otros compromisos:</u> Dentro de los 5 años siguientes a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo las Partes acordarán la inclusión de nuevas áreas a los compromisos regionales.</p>
Procedimientos aduaneros	<p><u>Reembolso del arancel:</u> dentro de los 2 años siguientes a la entrada en vigor del Acuerdo, CA establecerá un sistema que permita el reembolso de los derechos arancelarios pagados sobre las mercancías europeas que sean reexportadas a otro país de la región</p> <p><u>Un solo pago del arancel:</u> Las Partes harán sus mejores esfuerzos para establecer un mecanismo que permita que los productos originarios de cualquiera de las Partes sólo paguen derechos arancelarios una sola vez.</p>

TEMA	COMPROMISO ADA
	<p><u>Único documento:</u> Las Partes acuerdan que su legislación y procedimientos aduaneros estarán basados en el uso de un solo documento para efectos de la declaración aduanera de importación y exportación. CA se compromete alcanzar este objetivo a los 3 años siguientes de la entrada en vigor del Acuerdo.</p> <p><u>Armonización:</u> Las Partes se comprometen a armonizar, a nivel regional, su legislación, procedimientos y requisitos aduaneros aplicables a la importación, dentro de los 5 años siguientes a la entrada en vigor del Acuerdo</p>
Obstáculos Técnicos al Comercio	<p><u>Requisitos técnicos:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ CA cuando exista requisitos de importación armonizados, los productos europeos cumplirán con los requisitos en el país de la primera importación. Cuando el producto tenga que registrarse para poder ser comercializado, el registro efectuado en uno de los países de la región será aceptado en los demás países centroamericanos. <p><u>Registro:</u> CA aceptará que el registro pueda hacerse por grupo o familia de productos</p> <p><u>Normativa:</u> Dentro de los 5 años siguientes a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo, CA adoptará la normativa que se encuentra actualmente en discusión.</p>
Acceso a mercados: Cargas a la exportación	<p>UE acepto la ley del café y de deciduos. El mismo se revirá en 10 años, para que los países analicen la necesidad de seguirlos aplicando.</p>
Indicaciones Geográficas	<p>Centroamérica se comprometió a tener una normativa vigente para la protección de indicaciones geográficas a la entrada en vigor del Acuerdo</p> <p>Se estableció un listado de IG's de 227 productos que se podrán inscribir mediante los procedimientos nacionales.(tarea cumplida por casi todos)</p>

Fuente: Cencit. Comisión empresarial para las negociaciones internacionales. Guat.2013.

5.1.3 Oportunidades de Cooperación para mejorar las capacidades de la Pymes centroamericanas para participar del comercio y aprovechar las oportunidades del ADA

Los tratados comerciales abren una ventana de oportunidad, pero si las empresas y los productos no son competitivos y el clima de negocios no es propicio a la inversión, no podrán convertirse en una herramienta de ganar-ganar.

La convivencia de las organizaciones privadas de apoyo a las exportaciones de Centroamérica con las pymes durante más de 30 años, y en particular las experiencia adquirida por las organizaciones empresariales de promoción del comercio durante muchos años representadas por Fecaexca, les han permitido definir ejes estratégicos para orientar acciones que tengan un impacto real y medible a través de indicadores, en cuanto a resultados prácticos en la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas de la región.

Estas asociaciones empresariales durante estas tres décadas, han gestionado y administrado diversos programas y/o proyectos de distintas fuentes de cooperación, que han podido ejecutar eficiente, transparente y efectivamente, para potenciar debidamente a algunas PYMES de Centroamérica.

De esa cuenta, que en un horizonte de 10 años, lo que se requiere es contar con PYMES en la región más competitivas, que estén comercializando sus productos y servicios en Europa sin ninguna limitante, pero cumpliendo con todos los requisitos, que queden establecidos en el ADA, es decir con oferta suficiente, calidad adecuada, diseños innovadores, con mayor valor agregado y a precios competitivos, por lo que la cooperación europea impulsará a que en el seno de las asociaciones de FECAEXCA, se constituyan unos verdaderos centros de desarrollo empresarial para las PYMES.

5.2 Ejes estratégicos de posibles acciones para las Pymes de Centroamerica para aprovechar el ADA.

- **Información comercial:**
Proveer de manera sistemática, información útil y actualizada para la toma de decisiones en la selección de mercados, productos y servicios a las PYMES.
- **Gestión y Transferencia tecnológica e innovación**
Generar capacidades a PYMES a través de capacitación y asistencia técnica con expertos de alto nivel (nacionales e internacionales) para que gestionen soluciones tecnológicas, mejoren su competitividad y puedan incursionar en el mercado.
- **Gestión Ambiental Empresarial para PYMES**
Fortalecer las capacidades de gestión ambiental de las PYMES para que cumplan con normas y regulaciones ambientales del Acuerdo de Asociación.
- **Promoción comercial**
Brindar herramientas para realizar encuentros de negocios personalizados entre PYMES centroamericanas con contrapartes europeas y latinoamericanas preseleccionadas, que se realizan en el marco de ferias en Europa, Latinoamérica y de forma independiente.

- **Cumplimiento de estándares y regulaciones**
El cumplimiento de reglamentos técnicos y regulaciones en materia de fitosanidad inocuidad y certificaciones en materia de medio ambiente, propiedad intelectual, responsabilidad social, requiere de repetidas acciones de capacitación, prácticas, talleres, asistencia técnica a las pymes de la región.
- **Difusión del Acuerdo de Asociación- ADA.**
Se va a requerir de conferencias, seminarios , presentaciones para difundir las oportunidades que ofrece el acuerdo de asociación y las regulaciones y disposiciones que las empresas tienen que cumplir para estar en condiciones de ingresar al mercado europeo.

5.3 Oportunidades para la Unión Europea.

Las debilidades de la región centroamericana para competir en el mercado global constituye una fuente importante de oportunidades para las empresas europeas.

Las oportunidades para realizar inversiones, exportar tecnología y hacer alianzas estratégicas para abastecer los mercados globales se presentan en áreas como:

- Infraestructura de carreteras, puertos, aeropuertos
- Energías renovables , energías limpias
- Manejo de desechos
- Manejo de desastres naturales
- Innovación
- Administración de ciudades
- Educación
- Salud
- Logística
- Complementación de cadenas de valor.

VI. CONCLUSIONES:

1. Los países centroamericanos si bien en promedio ya se encuentran entre las naciones de ingreso per cápita medio, aun existen indicadores de pobreza y de desarrollo humano que hacen necesaria la intervención de los compromisos de la cooperación en materia de las metas de desarrollo del milenio
2. Las pequeñas y medianas empresas de la región centroamericana se han visto expuestas a la apertura del comercio mundial encontrándose con una serie de deficiencias que no les permiten competir en condiciones que favorezcan los beneficios del comercio y de la apertura.
3. El Acuerdo de Asociación entre Centroamerica y la Unión Europea ofrece oportunidades para mejorar la participación de la región en los mercados europeos, pero para que la relación sea ventajosa para ambas regiones se requiere de intervenciones de carácter práctico y directo para las pymes de la zona.
4. El Pilar político y de cooperación del ADA aportan importantes medidas para mejorar el clima de negocios y fomentar la atracción de inversiones, sin embargo también se requiere de importantes

mejoras en las políticas públicas para que se produzcan los cambios que mejoren el estado de derecho, la gobernabilidad, la certeza jurídica , la seguridad como elementos básicos para la inversión.

5. La ejecución de acciones específicas de impacto real y efectivo en la mejora de las capacidades de las Pymes, debe quedar bajo la responsabilidad de organizaciones del sector privado que a lo largo de los años han demostrado su capacidad como facilitadores en las acciones que han tenido como resultado la diversificación de las exportaciones de la región y la incursión de estos productos en los mercados internacionales.
6. Por otro lado, las acciones de cabildeos, las propuestas y presiones que los entes privados ejercen ante los gobiernos, para que se mejoren los temas relacionados con el clima de negocios, han demostrado tener resultados positivos como es el caso de las labores que han realizado para que los Congresos ratifiquen el Acuerdo de Asociación.
7. Los compromisos adquiridos ante Europa para mejorar la integración centroamericana en materia de la unificación de reglamentos, medidas de facilitación en frontera y otros, van a requerir del involucramiento de las organizaciones empresariales interesadas en los beneficios del comercio.

ANEXO No 1.

Ejemplos de acciones que pueden contribuir a que las pymes centroamericanas aprovechen el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, y la inserción en las cadenas globales del comercio

EJES DE TRABAJO:

INFORMACIÓN COMERCIAL PARA PYMES

Proveer de manera sistemática, información útil y actualizada para facilitar la toma de decisiones en la selección de mercados, productos y servicios de **las PYMES tanto centroamericanas como europeas.**

- Plataformas on-line con información actualizada de mercados, según necesidades de cada país.
- Perfiles y estudios de mercados
- Reportes periódicos de precios de productos y servicios en mercados específicos
- Requisitos arancelarios y no arancelarios de importación para bienes y servicios
- Informes de principales importadores de productos y servicios (tamaño, antigüedad, giro de negocio, etc.)
- Series estadísticas de flujos comerciales por partidas arancelarias específicas
- Análisis de oportunidades comerciales que ofrece el Acuerdo de Asociación.

GESTIÓN Y TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA

Formar a PYMES a través de capacitación, asistencia técnica con expertos de alto nivel (nacionales e internacionales) para que puedan innovar sus productos y/o servicios, mejoren su competitividad y puedan incursionar en el mercado exterior.

- Capacitación, Seminarios, Talleres, Conferencias, en temas como: cumplimiento de normas técnicas, requisitos import-export, productividad, calidad, inocuidad, seguridad industrial, acceso a mercados, buenas prácticas, aprovechamiento de Acuerdo de Asociación, entre otros.
- Diseño e innovación de nuevos productos y servicios que puedan acceder a mercados.
- Capacitaciones específicas según los requerimientos de cada sector.
- Visitas técnicas e intercambio de experiencias prácticas en plantas piloto, en centros de investigación, clústers tecnológicos, etc.
- Evaluación de nuevas tecnologías para adaptarlas a condiciones de PYMES centroamericanas.
- Asistencia Técnica in situ para promover la gestión empresarial, productividad y el acceso a mercados de PYMES.
- Apoyo para la implementación de sistemas de calidad necesarias para acceder el mercado europeo, incluyendo certificaciones de distintas normas requeridas por el mercado.

MISIONES EMPRESARIALES DE FAMILIARIZACIÓN

Apoyo para la participación de las PYMES en ferias sectoriales europeas y latinoamericanas para familiarizarlas con el mercado. Son visitas exploratorias que permitirán conocer los esquemas exitosos de las PYMES europeas y latinoamericanas, tendencias y demandas de los mercados.

- Visitas técnicas a otras empresas o institutos en el mercado objetivo
- Seminarios teórico-prácticos especializados con expertos europeos y latinoamericanos
- Visitas exploratorias a ferias con stands compartidos
- Visitas a stands de empresas europeas y latinoamericanas
- Visitas a supermercados, otros puntos de venta, centros de distribución y logística

MESAS DE ACCESO A MERCADOS

Proveer asistencia individualizada para empresas que cuenten con determinado potencial de exportación en un mercado definido, ya sea en **América Latina o en Europa**, por medio de un proyecto de internacionalización.

- Análisis específico de la oferta exportable del producto o servicio de cada PYME
- Determinación de los requisitos a cumplir para acceder a determinado mercado
- Capacitación y asistencia técnica para adecuar el bien o servicio a la exigencia del mercado
- Búsqueda activa de potenciales compradores
- Elaboración de agenda para reuniones in situ
- Seguimiento para el cierre de negocios

GESTION AMBIENTAL EMPRESARIAL PARA PYMES

Fortalecer las capacidades de gestión ambiental de las PYMES para que cumplan con normas y regulaciones ambientales.

- Capacitaciones para el cumplimiento de normas y regulaciones ambientales.
- Capacitaciones sobre temas de gestión ambiental como: Eficiencia energética, buenas prácticas ambientales en procesos productivos, producción más limpia, entre otros.

- Innovación e inteligencia de mercados orientadas a productos verdes.
- Participar en eventos para identificar oportunidades de negocios con productos verdes.
- Capacitaciones para obtener Certificaciones de carácter ambiental.

RUEDAS DE NEGOCIOS

Encuentros de negocios personalizados entre **PYMES centroamericanas con contrapartes europeas** y latinoamericanas preseleccionadas, que se realizan en el marco de ferias y de forma independiente.

- Agendas personalizadas de negocios durante los días que dure el evento, para citas con empresas europeas y latinoamericanas de potencial interés.
- Participación en ferias y exposiciones con áreas individuales y exclusivas para realizar las entrevistas con los visitantes.
- Seminarios técnicos para efectiva participación en eventos de promoción comercial.
- Apoyo con traducción y logística
- Promoción del perfil de la empresa en un catálogo bilingüe

DIFUSION Y APROVECHAMIENTO DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN

Acciones regionales, bilaterales o individuales, tendientes a coordinar y fortalecer sus estructuras organizacionales y aprovechar los beneficios establecidos en el Acuerdo de Asociación.

- Seminarios de difusión de las oportunidades generadas de la firma del Acuerdo de Asociación.
- Guía de Aspectos Básicos sobre el Acuerdo de Asociación que incluya requisitos para exportador hacia Europa (medidas arancelarias y no arancelarias).
- Elaboración de fichas de productos/mercado para que las PYMES tengan información básica para el ingreso de sus productos y/o servicios al mercado europeo.
- Fortalecimiento de las estructuras organizacionales para aprovechamiento del Acuerdo de Asociación.

INTEGRACION ECONÓMICA CENTROAMERICANA

Apoyar y fortalecer los procesos de integración económica centroamericana desde el sector privado, creando sinergias y cooperación entre actores público-privados

- **Fortalecer la participación del sector privado** en foros de incidencia política en Centroamérica, como el CCIE, SCSICA, entre otros.
- Desarrollar herramientas que faciliten los procesos de comercio entre Centroamérica (Aduanas, **Ventanillas de Exportación, procesos electrónicos, etc.**)
- **Fomentar comercio** entre PYMES centroamericanas

FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL

Apoyar y fortalecer capacidades técnicas, administrativas y estratégicas de las instituciones empresariales facilitadoras, para mejorar la prestación de sus servicios de apoyo a la competitividad e internacionalización de las PYMES.

- Fortalecimiento de capacidades de manejo y administración de acciones (proyectos) con fondos de la UE, para las pymes socias.

- Encuentros de planificación y presentación de resultados y actividades de capacitación e intercambio de experiencias para enriquecer el trabajo de las pymes.
- Asesorías especializadas para fortalecer capacidades técnicas, administrativas y estratégicas de los facilitadores empresariales para favorecer la vinculación institucional.
- Transferencia tecnológica a consultores especializados que puedan brindar servicios de asistencia técnica y capacitación a las PYMES.
- Pasantías en Europa o América Latina de técnicos de las instituciones privadas para fortalecer el conocimiento institucional.

RESULTADOS que se pueden esperar:

- Exportaciones de PYMES centroamericanas incrementadas
- Empleos generados
- Inversiones realizadas por PYMES
- Plataforma on-line de inteligencia de mercados funcionando y ofreciendo servicios a PYMES.
- PYMES han accedido a información de mercados para la correcta toma de decisiones.
- PYMES han fortalecido sus capacidades para acceder a mercados, cumpliendo estándares, normativas y certificaciones requeridas.
- PYMES con sistemas de gestión empresarial, productiva, comercial y/o gestión ambiental mejorados.
- Nuevos productos y/o servicios innovadores se han desarrollado e incursionado en el mercado, incluyendo productos verdes.
- Citas de negocios concertadas entre PYMES y empresas compradoras.
- Cierres de negocios concretados entre PYMES y empresas compradoras.
- PYMES han incursionado en el mercado Europeo, aprovechando el AdA.

Centroamerica julio 2013.

FECAEXCA. Federación Centroamericana de Cámaras y asociaciones de Exportadores de Centroamerica. Julio 2013.

Presidencia. Honduras Secretaria Regional, Guatemala