

Costa Rica a la víspera de 10 años del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea



Velia Govaere Vicarioli

EJES TEMATICOS

1

Antecedentes y perspectivas de
CA frente al ACCUE

2

Particularidades del AACUE

3

Negociaciones de Costa Rica como
buque insignia del comercio con UE

4

El ACCUE a 10 años de vigencia

5

Consideraciones finales



CONTENIDO

Centroamérica: Antecedentes y Perspectivas

A mediados de los años 80 del siglo pasado, CA se encontraba sumida en una profunda crisis económica y de gobernabilidad. La cooperación internacional y las nuevas oportunidades de comercio fueron elementos decisivos para su recuperación económica y lograr la estabilidad política que Centroamérica ha gozado desde 1990.

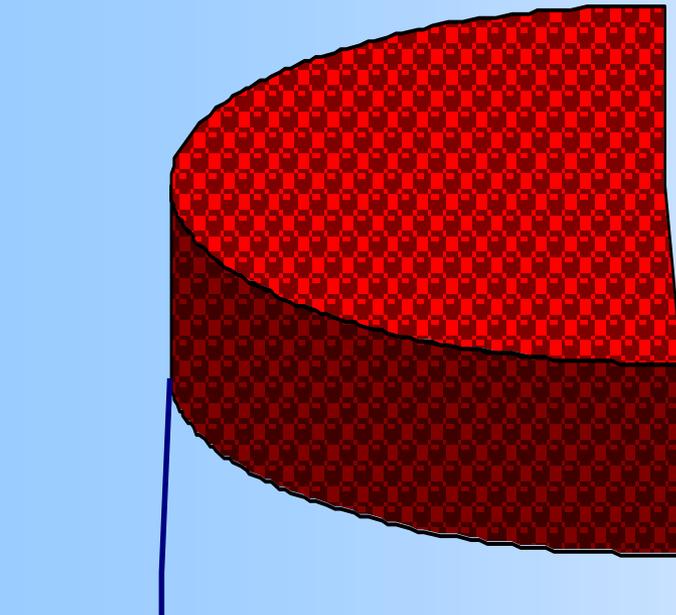
Desde 1985 todos los países centroamericanos se enrumbaron en nuevas políticas de apertura comercial, facilitada por el acceso preferencial de sus productos a los mercados norteamericanos y europeos, con la Iniciativa de la Cuenca del Caribe con Estados Unidos, y el Sistema Generalizado de Preferencias, régimen droga, propiciado por Europa a partir de 1992.

Centroamérica: Antecedentes y Perspectivas

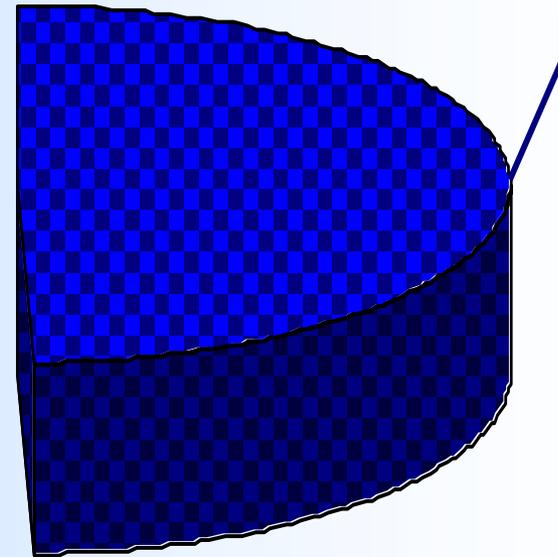
- ⇒ SGP droga desde 1992 fue instrumento clave en la diversificación de la oferta exportable a UE. Se transforma en SGP-Plus y SGP “Todo menos Armas” a partir del 2005.
- ⇒ El aprovechamiento de Costa Rica de las ventajas de la Unión Europea es tan grande que estuvo, en 2002, a punto de ser “graduado” del sistema SGP.
- ⇒ Era de vital Importancia consolidar y ampliar beneficios bajo el SGP-Plus y para Nicaragua y Honduras lograr consolidar SGP “Todo menos armas” y pasar de un sistema discrecional a un acceso a mercado previamente negociado que aporte seguridad jurídica a las partes y un sistema de solución de controversias.

La importancia del SGP

Aprovechamiento de Centroamerica del SGP



Fuera del SGP
51%



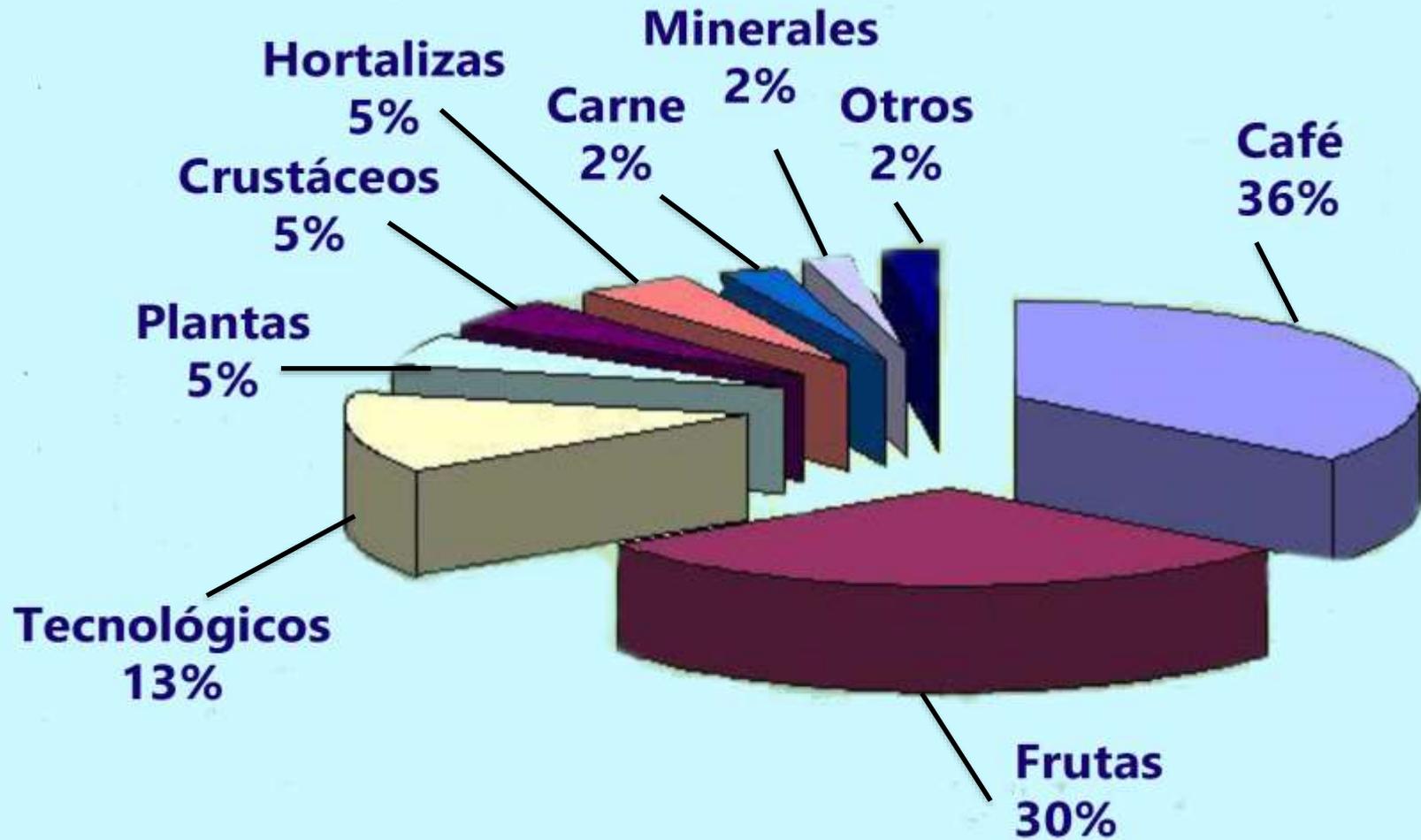
SGP
Participación
49%

Fuente: SIECA. Relaciones Comerciales de Centroamerica con la Union Europea. Guatemala, Feb. 2007.

Relaciones económicas UE y Centroamérica

- ⇒ En 2006, el mercado comunitario era el tercer socio de CA representando el 13% de sus exportaciones totales.
- ⇒ CA representaba 9% del destino de las exportaciones comunitarias.
- ⇒ Oferta exportable CA sumamente concentrada: diez productos representaban 67% de las exportaciones y 25 productos el 95% de su OED.
- ⇒ El 70% del total de las exportaciones de Centroamérica eran productos agrícolas sin ningún valor agregado (2006).

Participación de 10 productos en las exportaciones de Centroamérica a la UE



Particularidades del AACUE

- ➡ Negociación de bloque a bloque: Como parte de las condiciones de negociación Centroamérica negocia como bloque con la UE.
- ➡ Acuerdo de tres pilares: El ACCUE contempla negociación comercial más aspectos de diálogo político y de cooperación.
- ➡ CA y particularmente, **CR**, busca consolidar y ampliar los beneficios del SGP pasando de un régimen discrecional a normativa sujeta a solución de controversias.

Particularidades: pilares no comerciales

Pilar Político:

- Se abordaron temas relacionados con la gobernabilidad, la equidad de acceso a las oportunidades abiertas por el comercio, el combate de la pobreza, la observancia de derechos humanos.
- La ampliación de la agenda de negociación a los temas políticos se vincula con la participación de Europa en los procesos de negociación de acuerdos de paz y construcción democrática en Centroamérica, que se inició en 1984, con el Diálogo de San José.

Pilar de Cooperación:

- Las negociaciones de cooperación se enmarcaron en el Programa de Cooperación con Centroamérica, oficializado en el 2007, para el período 2007-2013.
- Esta cooperación se distribuía, entonces, en 223 millones de euros para Honduras, 214 para Nicaragua, 135 para Guatemala, 38 millones para Panamá, 121 para El Salvador y 34 millones para Costa Rica.

Pero CR es buque insignia en materia comercial...

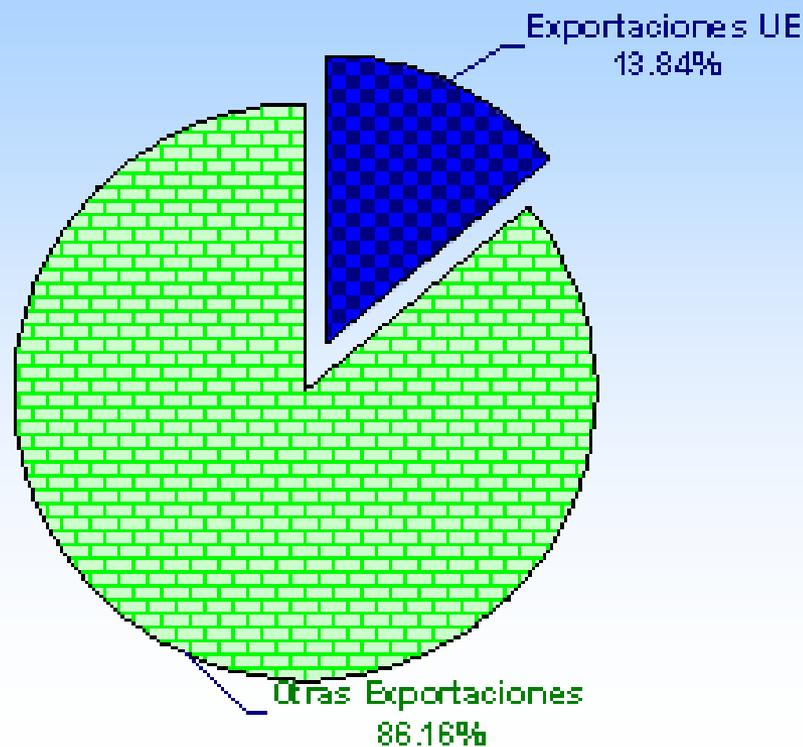
Costa Rica: buque insignia en materia comercial

- ➡ La mitad de las exportaciones a UE provienen de Costa Rica.
- ➡ La UE representaba su segundo o tercer socio comercial al inicio de las negociaciones (se disputaba el espacio con China).
- ➡ Mayor usuario del SGP o sea, el país con más que ganar o perder en las negociaciones
- ➡ Una oferta exportable de 511 productos a UE con mayor valor agregado.
- ➡ Pero la debilidad era que estuvo sola en negociaciones claves: banano, piña.

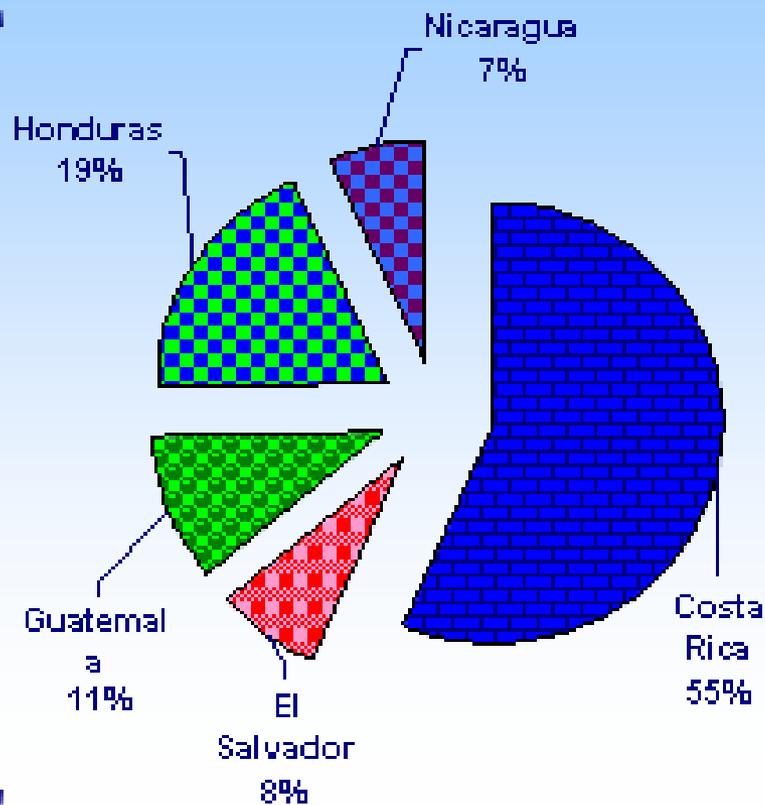
Destino de Exportaciones CA a UE

Costa Rica buque insignia (2006)

Destino de las Exportaciones Totales de Centroamérica (2006)



Participación por país de las Exportaciones Totales de Centroamérica a la Unión Europea (2006)

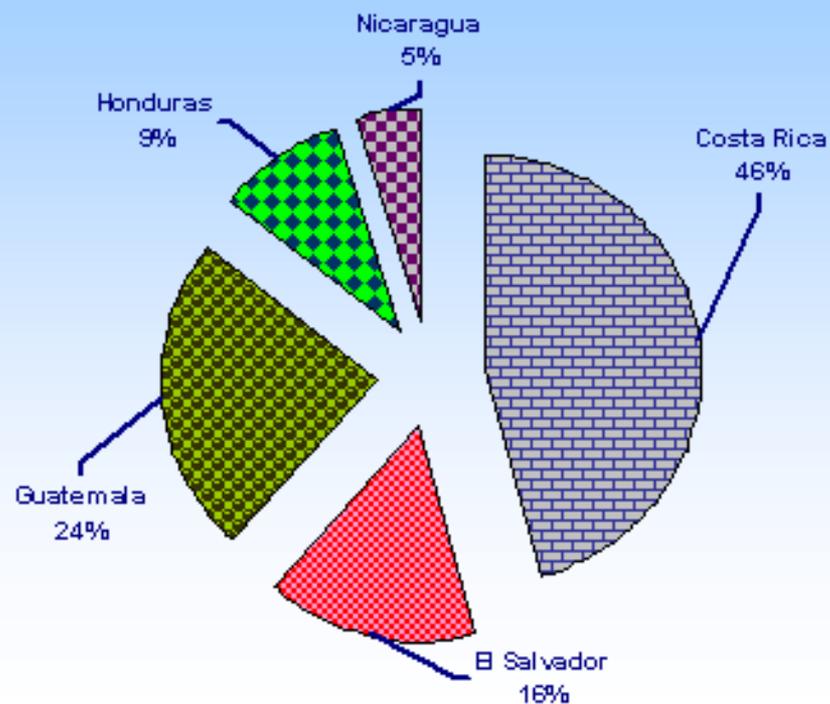


Distribución de la Demanda de Importaciones de Centroamérica con Origen en la UE por país (2006)

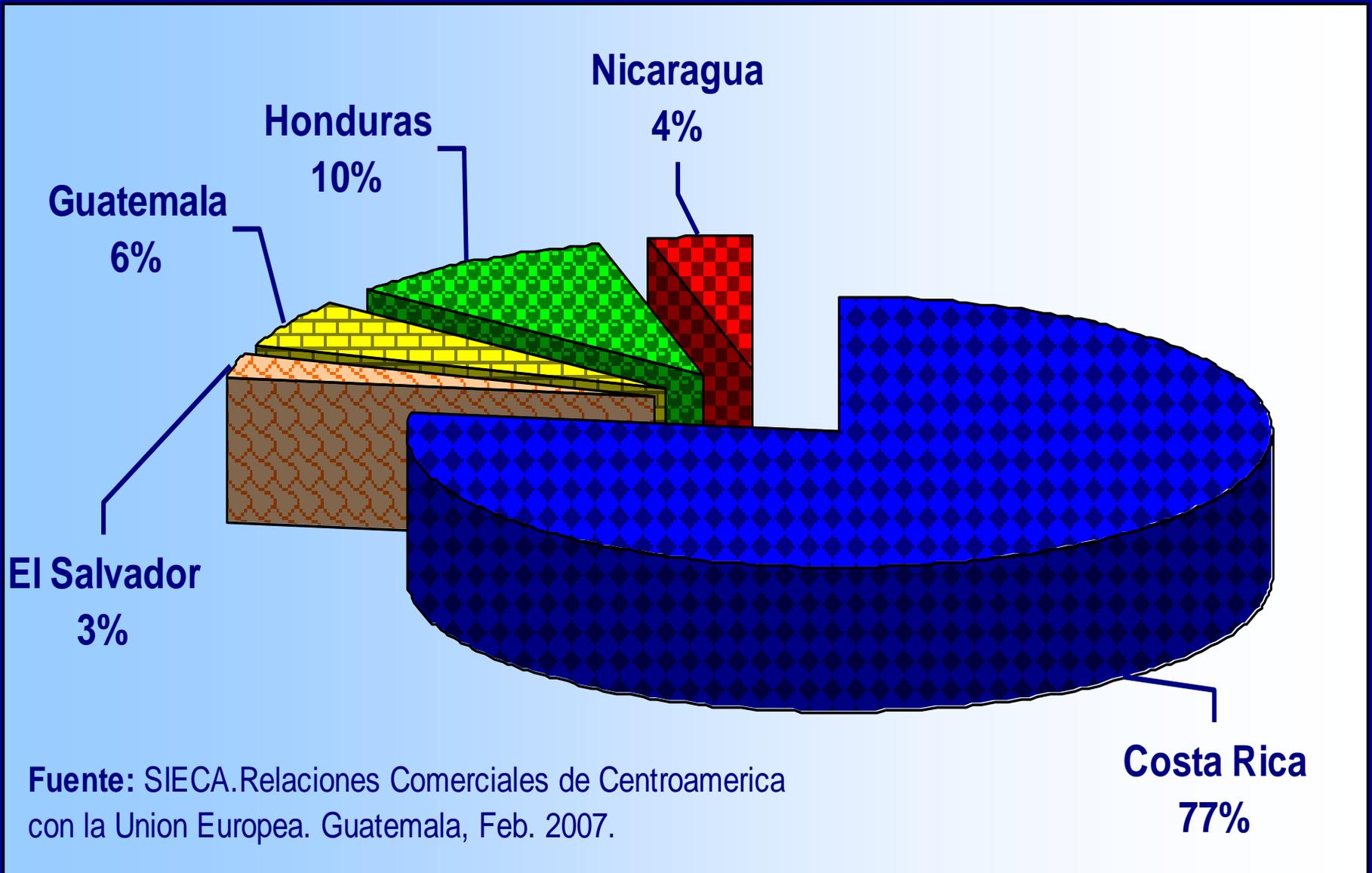
Importaciones Totales de Centroamérica por Origen (2006)



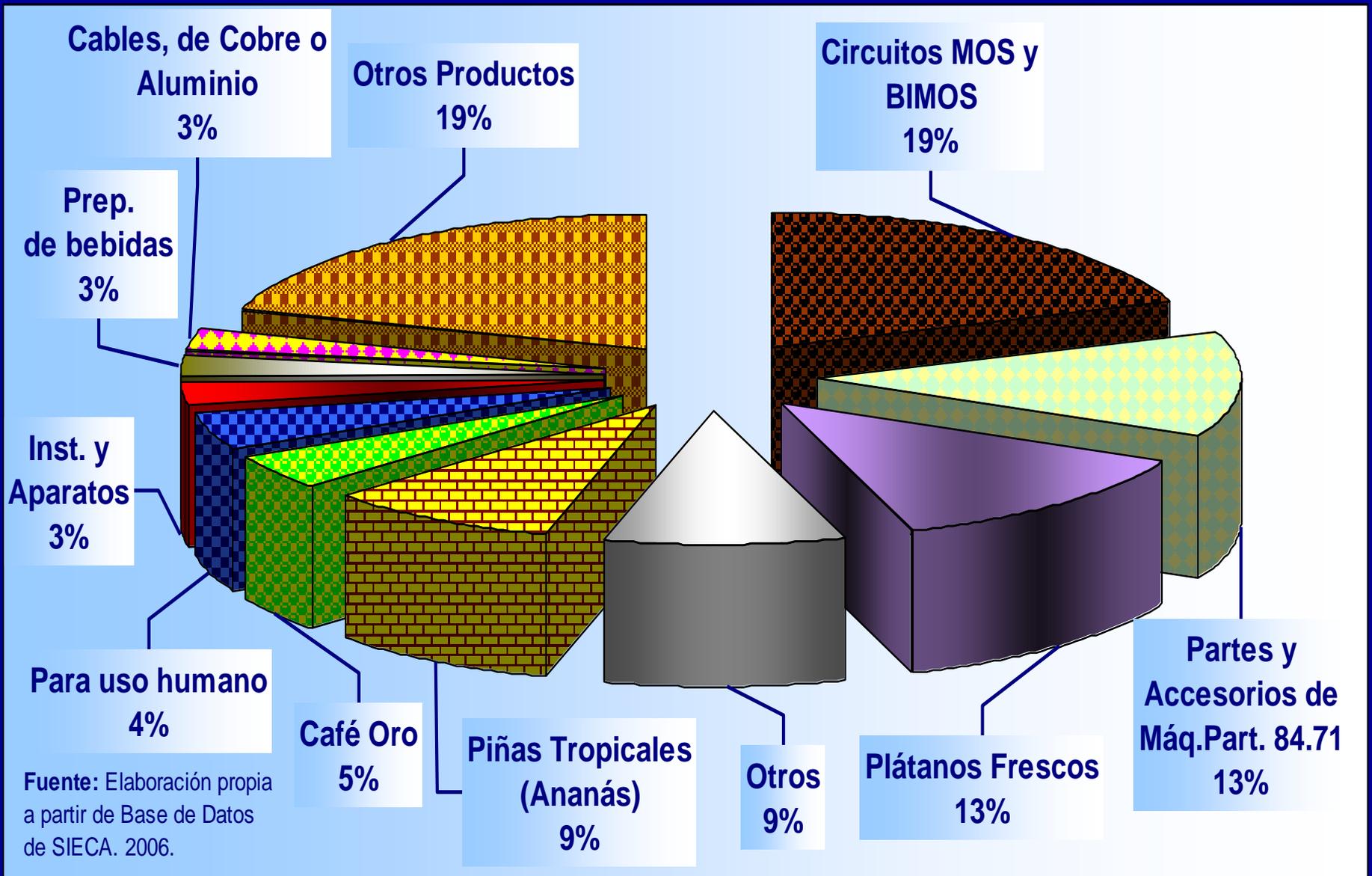
Distribución de las Importaciones Totales de Centroamérica por Origen por País (2006)



CR: buque insignia en aprovechamiento del SGP



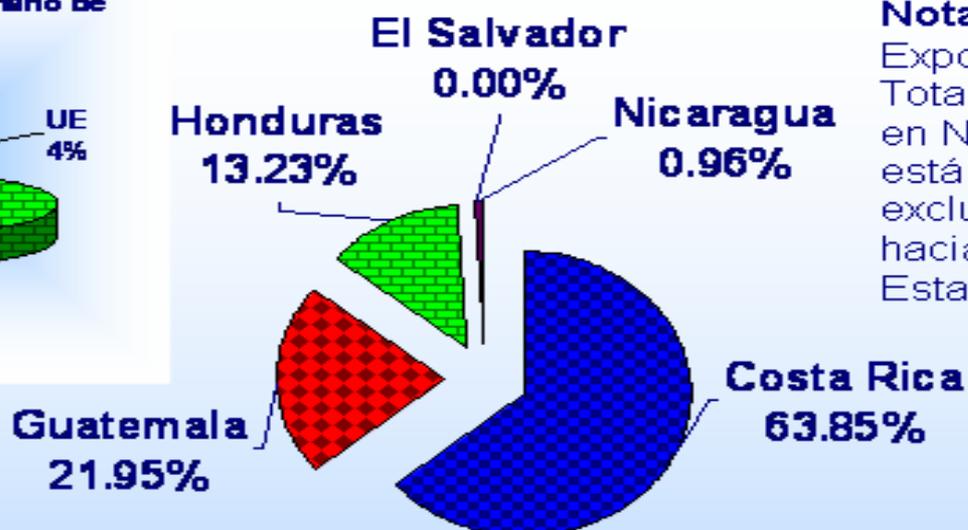
Principales Productos de Exportación de Costa Rica



Fuente: Elaboración propia a partir de Base de Datos de SIECA. 2006.

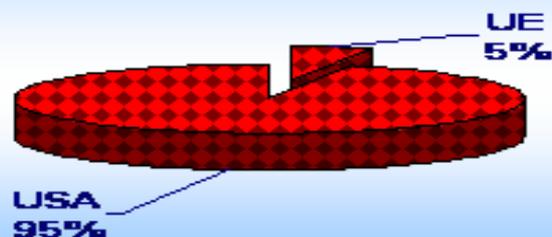
Exportación Total de Banano de Centroamérica y su Distribución por País (2006)

Distribución de la Exportación de Banano de Honduras

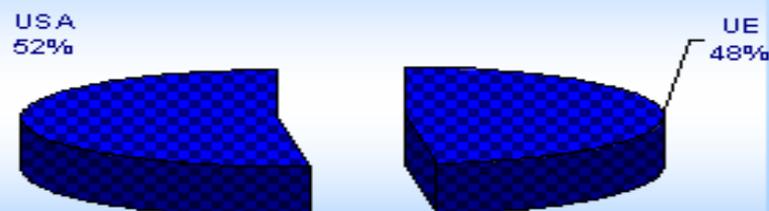


Nota: La Exportación Total de Banano en Nicaragua está dirigida exclusivamente hacia los Estados Unidos.

Distribución de la Exportación de Banano de Guatemala



Distribución de la Exportación de Banano de Costa Rica



Fuente: Elaboración propia a partir de Base de Datos de SIECA. 2006

Negociaciones exitosas para CR

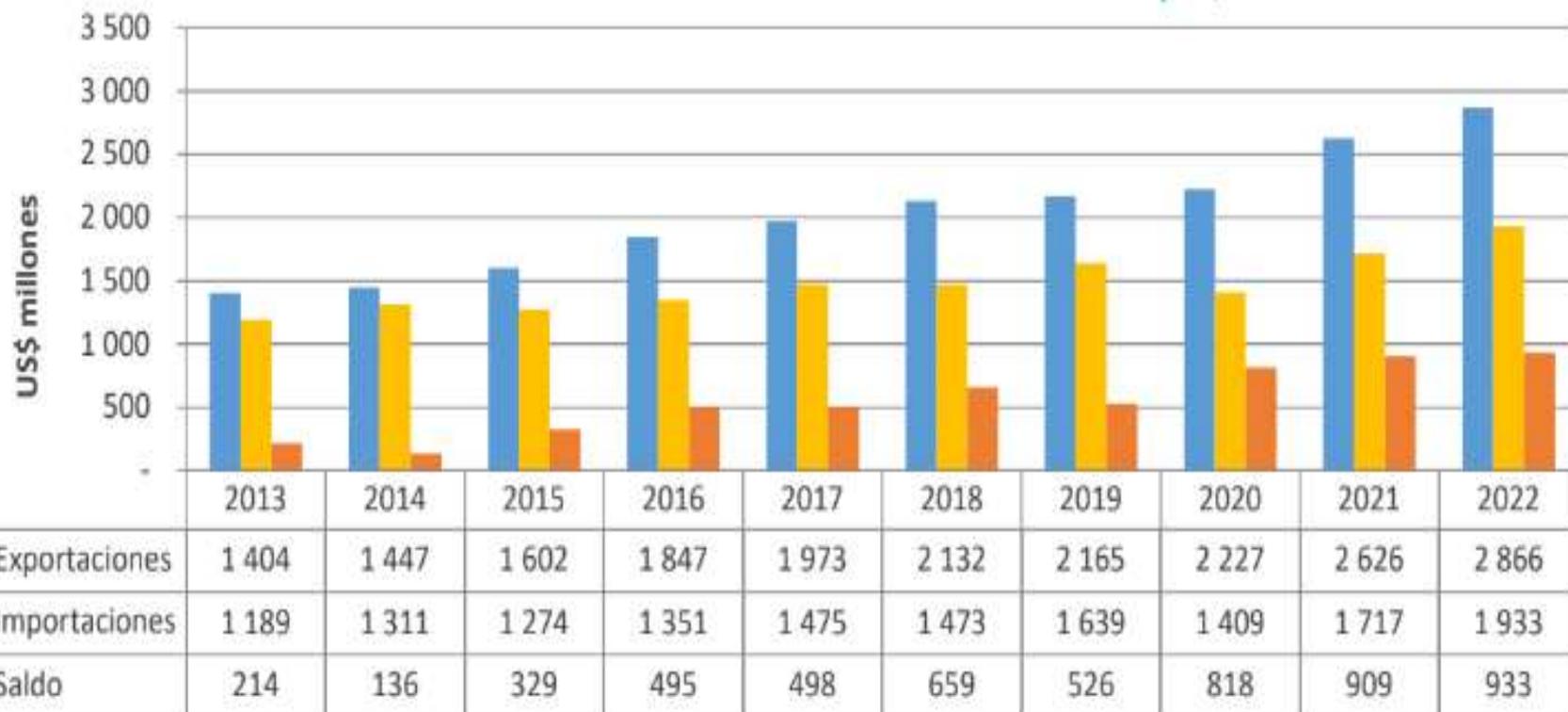
- ➡ Negociaciones del 2007 hasta el 2010. En el 2012, se firmó el acuerdo por parte de los centroamericanos y la UE.
- ➡ En 2013, su entrada en vigencia da acceso preferencial a 500 millones en 27 países para: piña/flores/follajes/tubérculos/frutas.
- ➡ Banano: reducción de arancel en 10 años de 176 euros hasta 75 euros por tonelada.
- ➡ “500 empresas costarricenses exportaron 894 productos a UE” (COMEX, 2010)

En octubre 2013 entra en vigencia el AACUE

- ➡ En los últimos diez años, el comercio con UE creció a una tasa promedio anual del 7,1%. Pasó de US\$2.593 millones a US\$4.799 en 2022.
- ➡ En 10 años, las exportaciones han crecido anualmente un 8,3% y las importaciones un 5.5%.
- ➡ Al 2022, la UE es el segundo destino de nuestras exportaciones con un 18,4% (RU: 1,5%) con aumento sustancial desde su puesta en vigencia.
- ➡ Por origen de importaciones, a 2022 es el tercer proveedor de Costa Rica (9,1%) (COMEX, 2022).

En octubre 2013 entra en vigencia el AACUE

Gráfico N° 30 Costa Rica: Balanza comercial de bienes con la Unión Europea, 2013-2022^{1/}



Fuente: COMEX con base en cifras de PROCOMER y BCCR.

^{1/} Datos preliminares sujetos a revisión, incluyen las cifras de comercio del segundo trimestre que se lograron recopilar al 04 de abril de 2023, luego del ciber ataque.

En octubre 2013 entra en vigencia el AACUE

- ➡ Costa Rica sigue siendo el principal exportador centroamericano a la UE y posee la oferta exportable más diversificada y de mayor valor agregado donde 504 empresas exportaron 777 productos en 2022.
- ➡ Los principales productos exportados son dispositivos médicos, banano, piña, aceite de palma, jugo de piña, café oro, frutas tropicales conservadas en su jugo, yuca, plantas ornamentales y piña congelada.
- ➡ La IED ha ido decayendo (US\$ 635 millones en 2013) a US\$147. Es el 4,8% de la IED total.

Consideraciones Finales

- ➡ Costa Rica cuenta hoy con 16 TLC que rigen el comercio del país con 51 socios comerciales, que en conjunto abarcan 93,4% de las exportaciones de bienes y 85,0% de las importaciones de bienes (COMEX, 2022).
- ➡ El ACCUE representa un socio comercial emblemático, pero...
- ➡ Un acuerdo comercial es solamente un instrumento más dentro de una estrategia integral de desarrollo.
- ➡ Costa Rica ha sido como un laboratorio de la globalización y tiene claro la estrategia comercial deben acompañarse de políticas de inclusión social, fortalecimiento de aptitudes y destrezas de su población, integración territorial y todas aquellas políticas cuya ausencia sigue siendo el talón de Aquiles de las políticas comerciales, en su estado actual.

¡Muchas Gracias!