

Comentarios sobre el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea



Por: Velia Govaere Vicaroli

Antecedentes y perspectivas

- ⇒ El proceso de integración económica inicia en los años 60 con modelo de sustitución de importaciones y se profundiza a partir de los 90s.
- ⇒ Integración al mercado mundial con la adhesión de todos los países a la Organización Mundial de Comercio. En los 90s negociación de TLC.
- ⇒ El CAFTA-DR consolidó jurídicamente y amplía las preferencias de acceso al mercado norteamericano de la ICC y fortalece los lazos de la Integración CA.
- ⇒ La negociación de un Acuerdo de Asociación Económica con la Unión Europea fue la ampliación de las negociaciones comerciales con pilar político y de cooperación

Centroamérica: Antecedentes y Perspectivas

⇒ Políticos:

- ⇒ En este tipo de negociación 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 y la sostenibilidad, en el largo plazo, los modelos de desarrollo de Centroamérica.
- ⇒ 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.

⇒ Cooperación:

- ⇒ Las negociaciones de cooperación se enmarcaron en el Programa de Cooperación con Centroamérica, para el período 2007-2013.

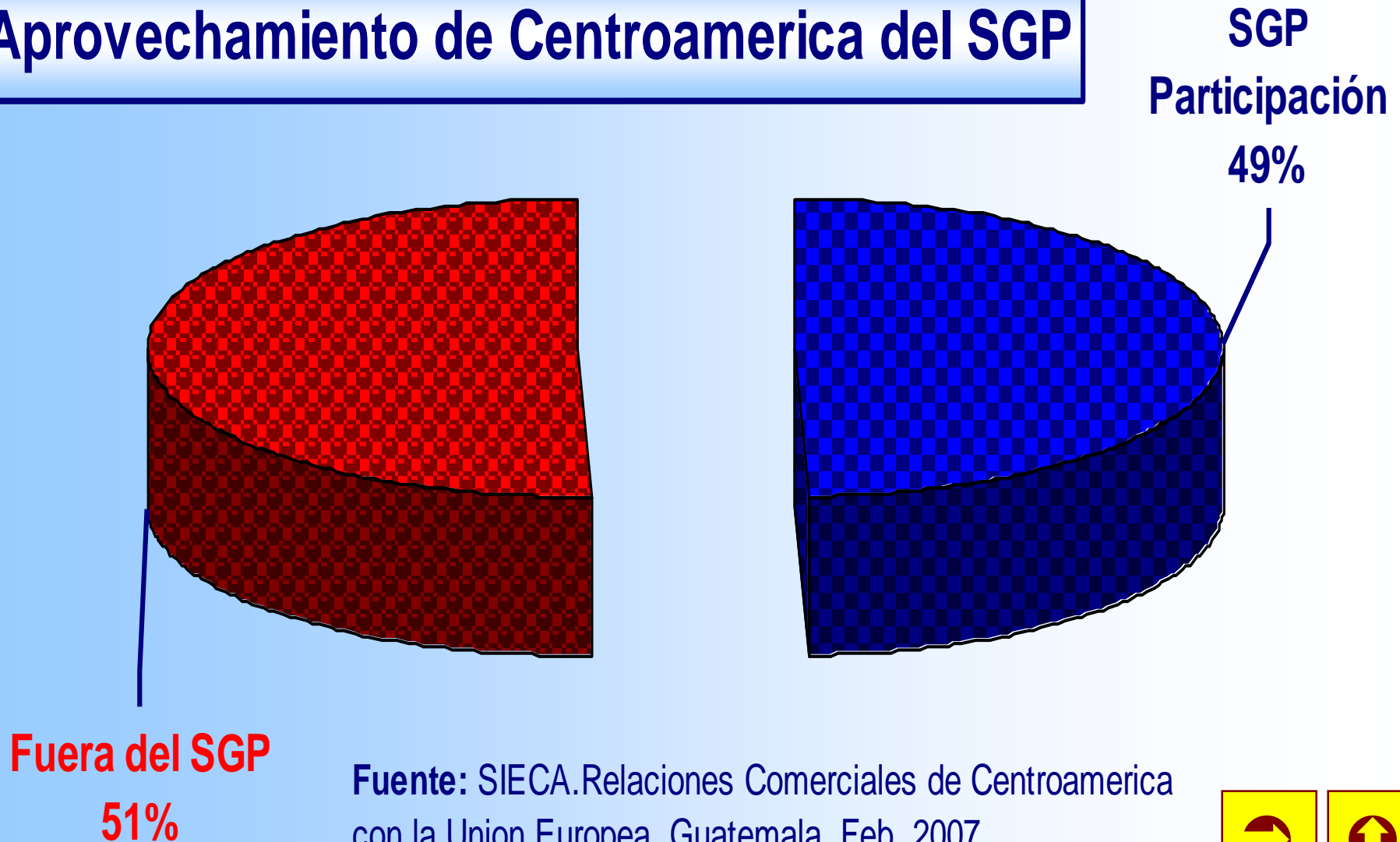
Centroamérica: Antecedentes y Perspectivas

⇒ Aspectos comerciales:

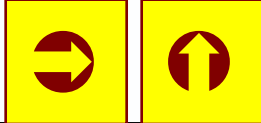
- ⇒ Desde 1985 todos los países centroamericanos se enrumbaron en nuevas políticas de apertura comercial, facilitada por el acceso preferencial de sus productos a los mercados norteamericanos y europeos, con la ICC, de parte de los Estados Unidos, y el Sistema Generalizado de Preferencias, régimen droga, a partir de 1992.
- ⇒ SGP droga desde 1992 fue instrumento clave en la diversificación de la oferta exportable a UE y 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.
- ⇒ Importancia de 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.

Aprovechamiento de Centroamérica del SGP

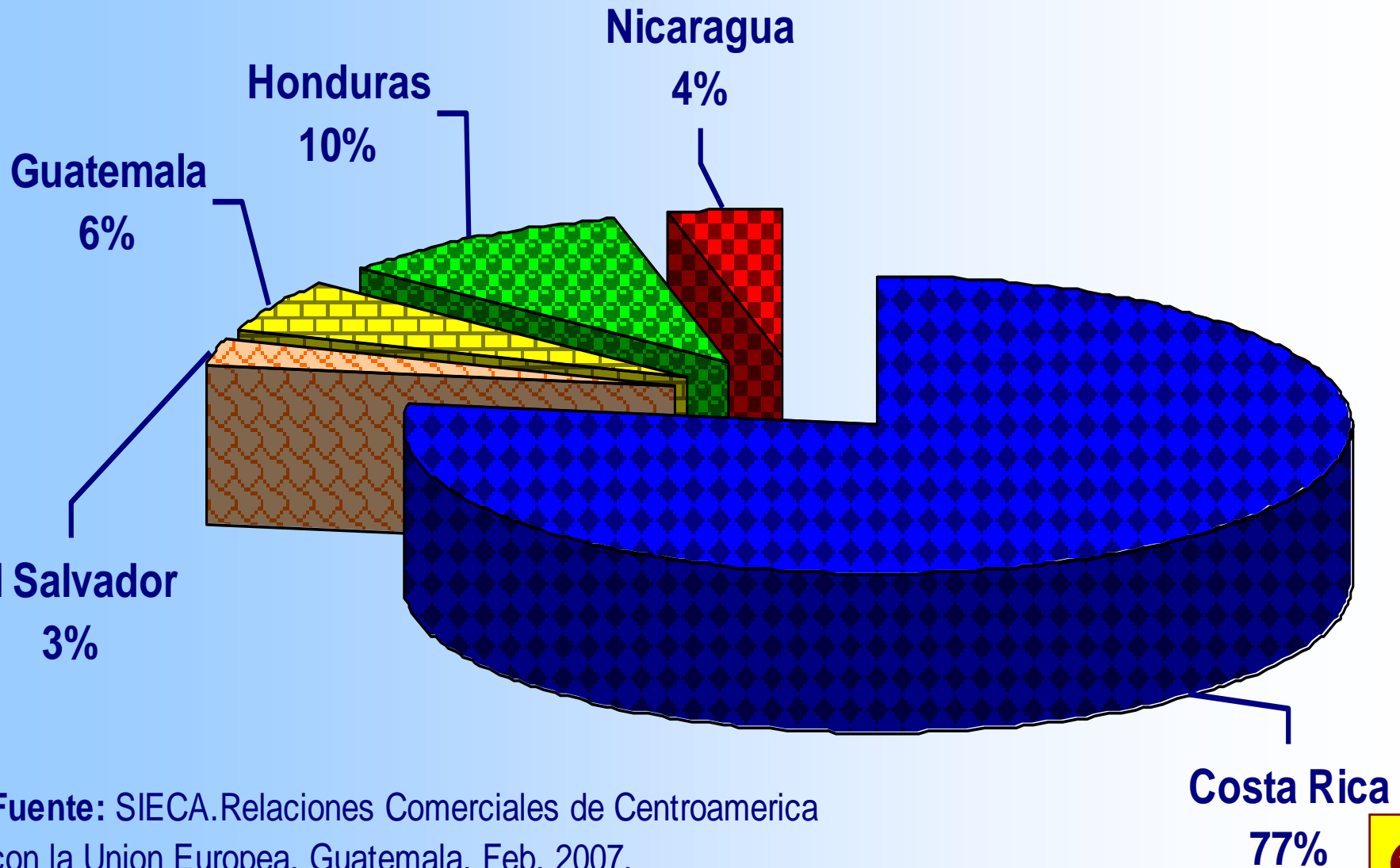
Aprovechamiento de Centroamerica del SGP



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



Participación en el SGP de Centroamérica por países



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

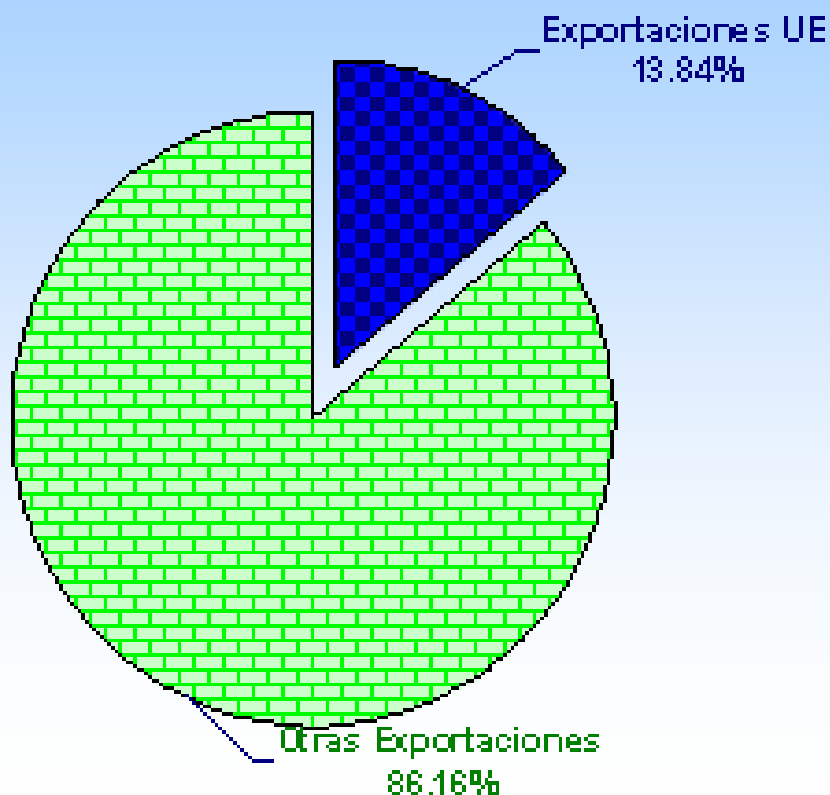


OE sumamente concentrada de CA a UE

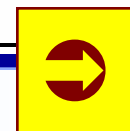
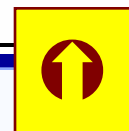
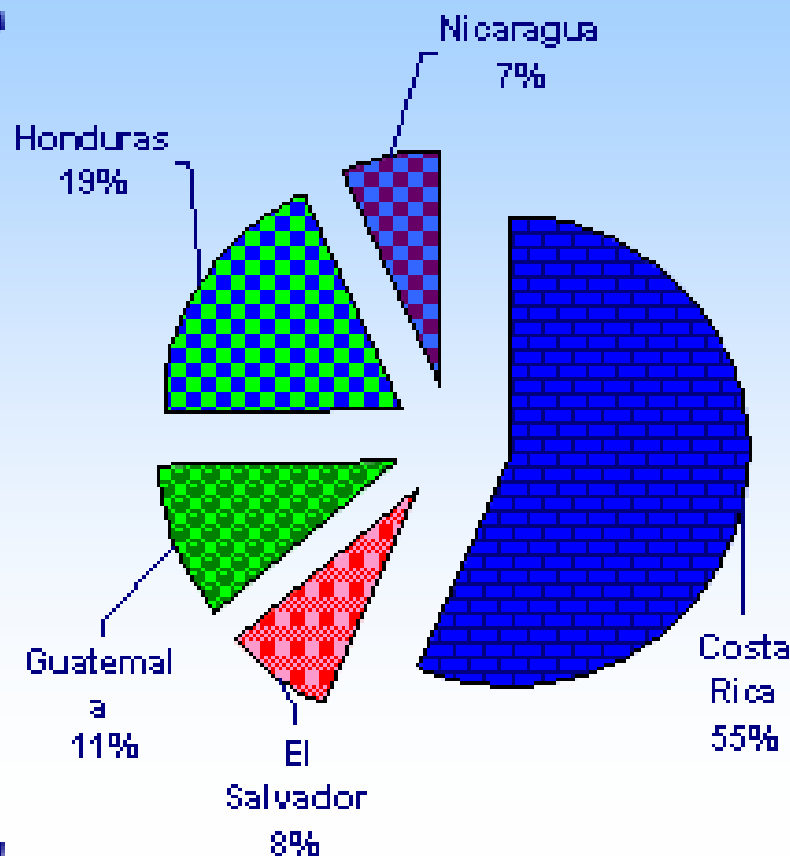
- ➔ Oferta Exportable Concentrada: Diez productos hacían el 67% del total de las exportaciones centroamericanas al mercado comunitario. Veinticinco productos el 88%.
- ➔ El 70% del total de las exportaciones de Centroamérica eran y siguen siendo productos agrícolas. CR es la excepción con un comportamiento atípico!!
- ➔ El café lleva uno de cada tres dólares recibido de Europa por las exportaciones del istmo a ese mercado, salvo CR.
- ➔ El banano es el segundo producto de exportación a Europa, el tercero, la piña fresca. Estos dos últimos aportan el 23% del total de las exportaciones CA, concentrados en Costa Rica, que responde por el 94% de la exportación de bananos y el 95% de la exportación de piña a UE.

Destino de Exportaciones CA a la Unión Europea y desgloce por país (2006)

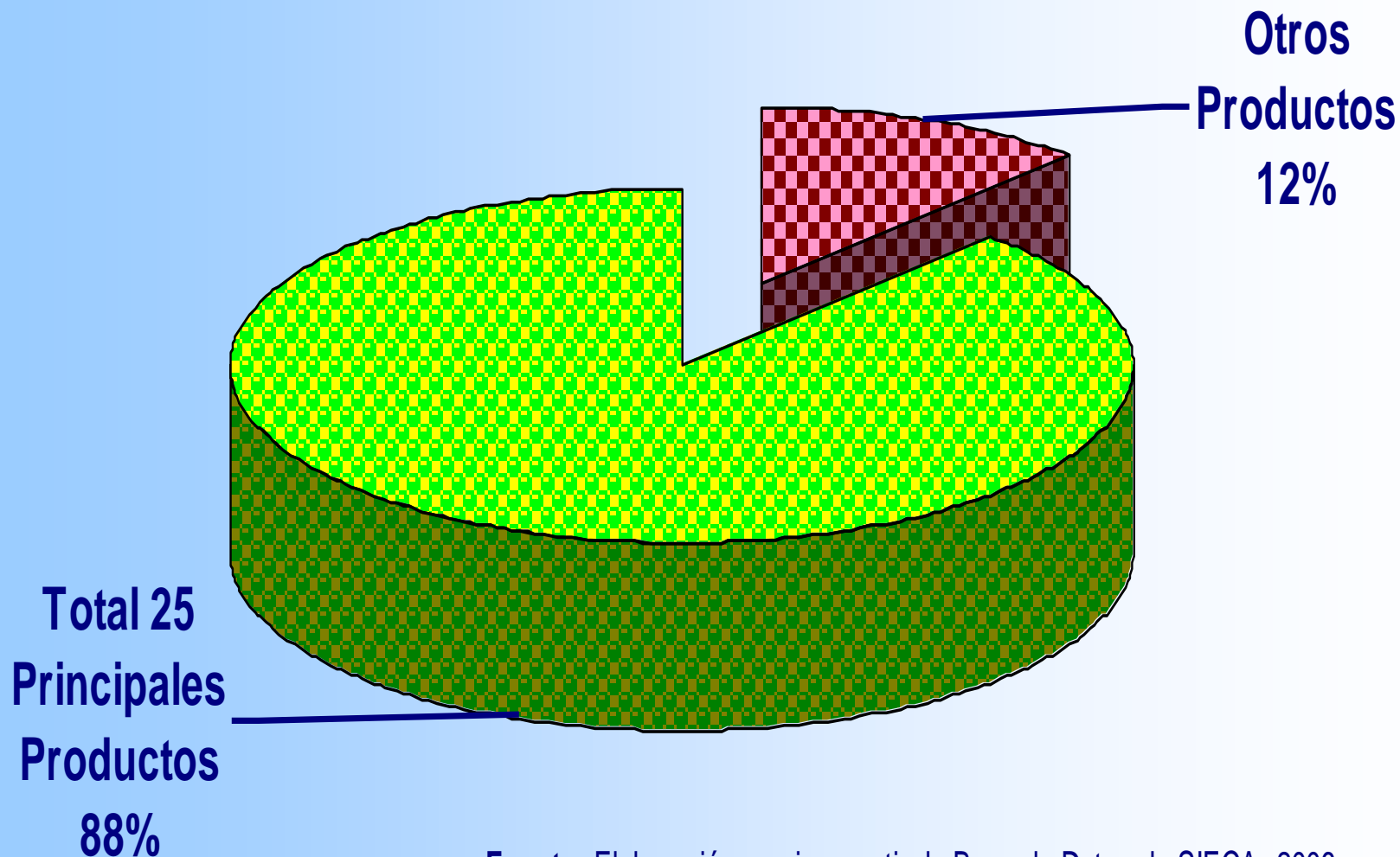
Destino de las Exportaciones Totales de Centroamérica (2006)



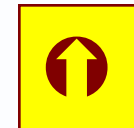
Participación por país de las Exportaciones Totales de Centroamérica a la Unión Europea (2006)



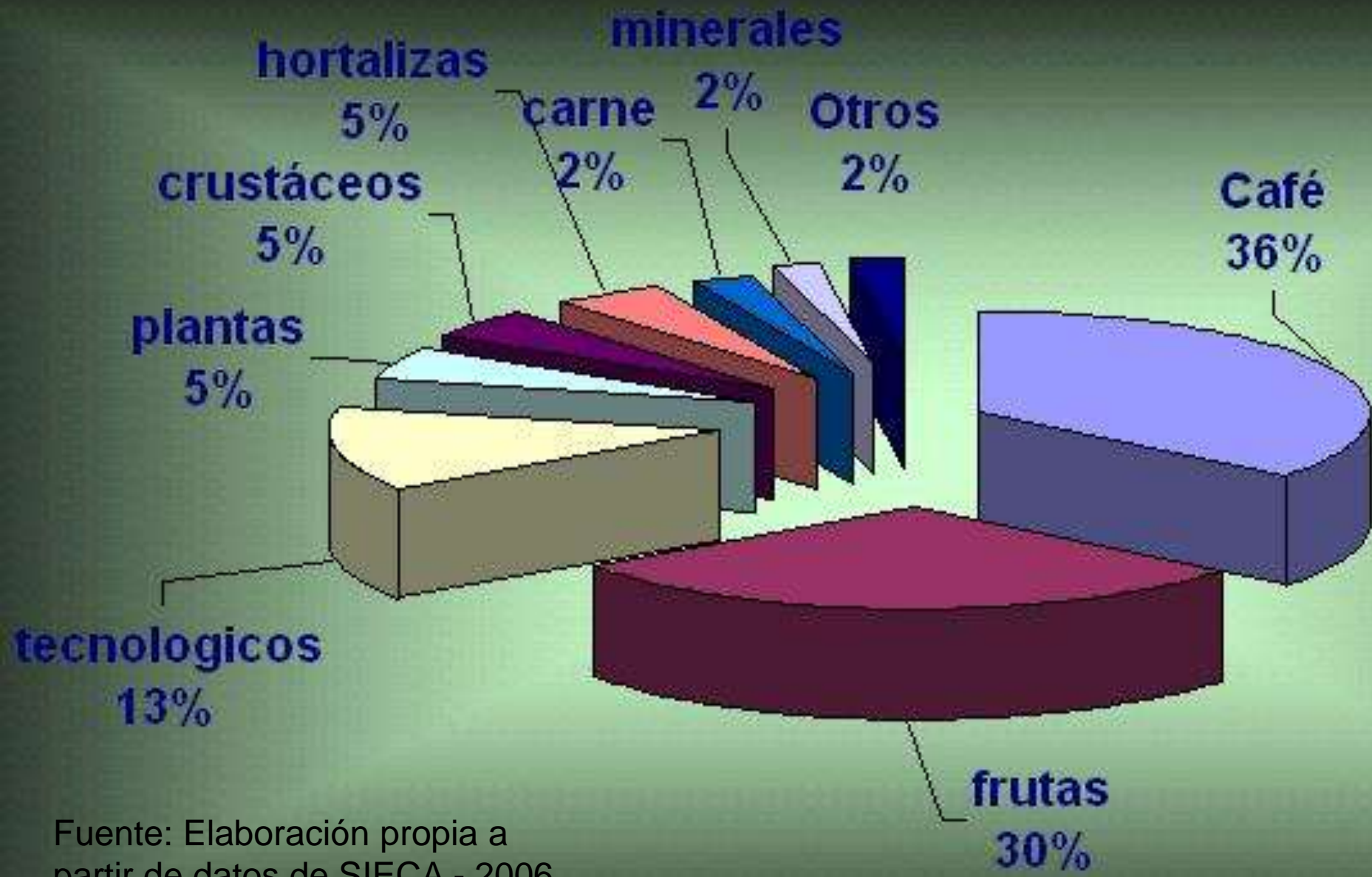
Participación de 25 Productos en el Total de las Exportaciones de Centroamérica a la Unión Europea (2006)



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

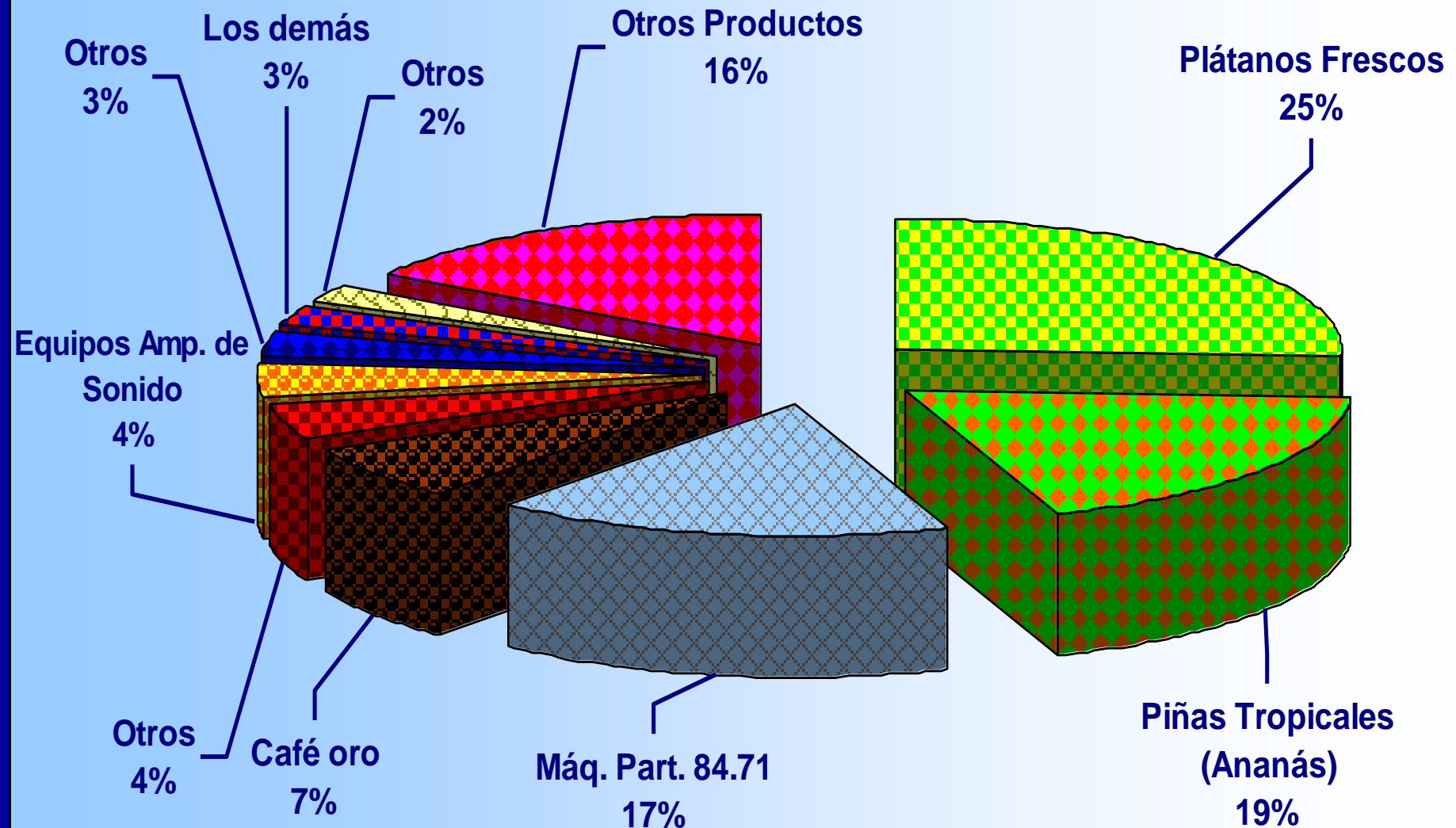


Participación de 10 productos en las exportaciones de Centroamérica a la Unión Europea



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SIECA - 2006

25 Principales Productos de Exportación de Costa Rica hacia la Unión Europea 2006



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

Con su entrada en vigencia... la situación ha variado poco

- Costa Rica sigue aprovechando fuertemente el ACCUE, siendo el principal exportador de la región, con productos estrella como banano, piña. A diferencia del resto de CA cuenta con una OED más diversificada. Ya para 2006, CR tenía una OED de más de 500 productos.
- Por ello el ACCUE tiene un impacto social y territorial mayor que otros TLC como China, cuya oferta está fuertemente concentrada.
- “En 2006, las exportaciones de componentes electrónicos a China la convirtieron en nuestro segundo socio comercial. Parecía conquistado el mercado asiático. Acontecimiento puntual que distorsionó una visión más consolidada. China fue segundo socio comercial sólo dos años. Desde 2008, la Unión Europea retomó su peso tradicional. Pero su lugar en el volumen de exportaciones es menos importante que la estructura de oportunidades que ofrece a los sectores productivos, sobre todo si se la compara con China. El 96% de las exportaciones a China corresponden a sólo dos productos, mientras que el 40% de las exportaciones al mercado comunitario se reparte en 600 productos, amplia cobertura que cubre 20% del espectro de nuestra oferta exportable total.” (Govaere, El último bastión, LN, 2010)

Reflexiones

Diferencia entre TLCs... China vrs. ACCUE en CR:

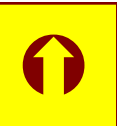
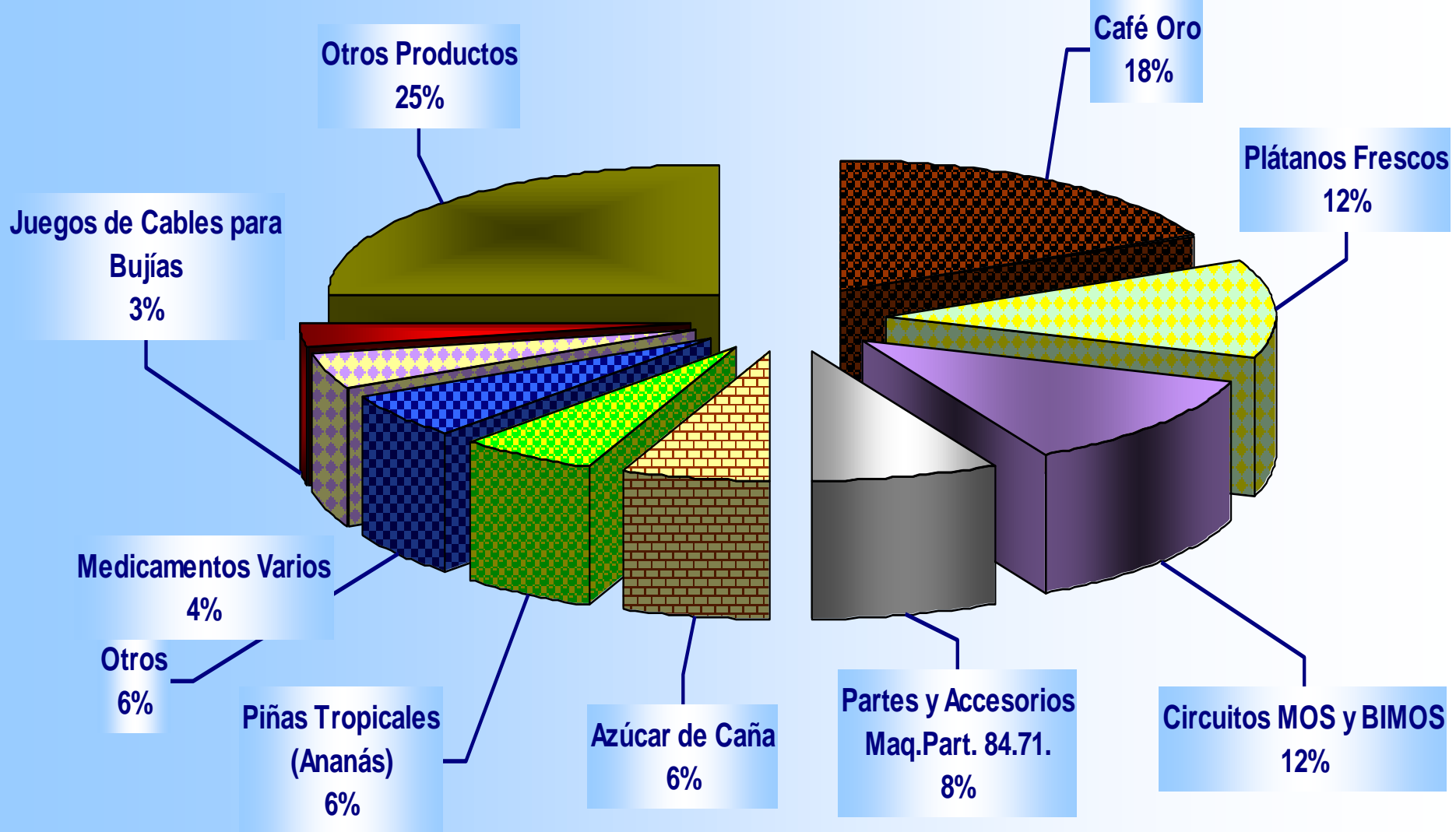
“El peso dinamizador de un destino exportador se mide por la amplitud de su demanda, el número de empresas que accede a ese mercado, el volumen de encadenamientos que produce y la población beneficiada, objetivo final de toda política pública. El impacto de la demanda china podrá, de nuevo, llegar a superar a la comunitaria, pero su impacto socioeconómico será menor mientras se limite a pocas empresas, con menor generación de empleo y encadenamientos productivos. La demanda de la UE tiene mayor huella territorial en regiones de mayor pobreza, si se contrapone con las empresas de alta tecnología que promueven transferencia tecnológica y dinamismo macroeconómico, pero están concentradas en la GAM.” (Govaere, 2010)

Conclusiones: los Grandes Objetivos del ACCUE

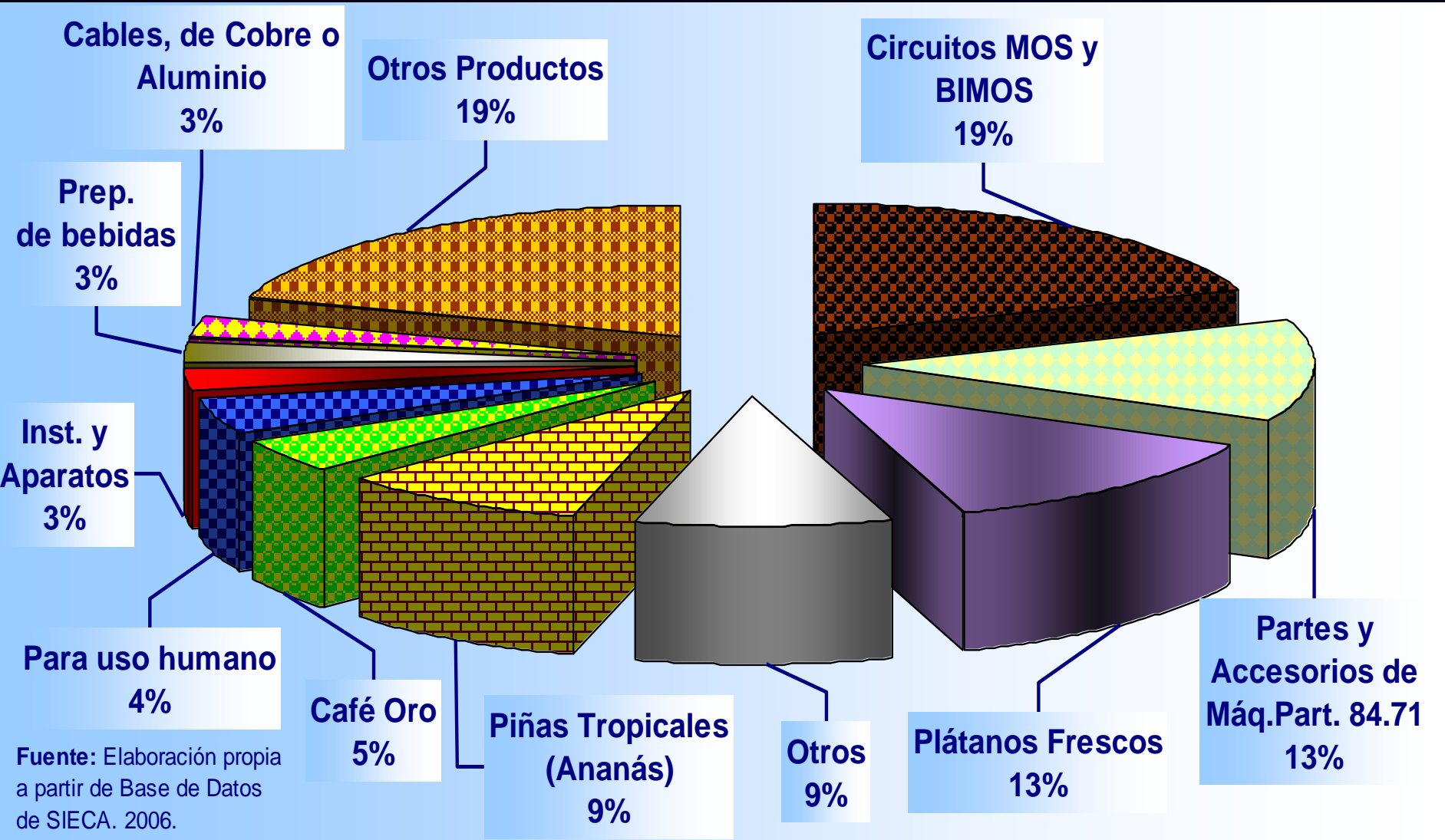
- Un acuerdo comercial es solamente un instrumento más dentro de una estrategia integral de desarrollo.
- Los grandes peligros del Acuerdo con la Unión Europea siguen siendo los mismos que en todos los otros acuerdos comerciales: ***que los gobiernos y pueblos de Centroamérica no asuman las lecciones de su propia historia y dejen pasar esta ocasión, sin crear mecanismos agresivos de superación de las condiciones de exclusión social que minan el aprovechamiento pleno de sus políticas comerciales.***
- Es por ello que, la estrategia comercial, así como todos los ajustes del entorno macroeconómico, deben comenzar en Centroamérica a acompañarse de acciones agresivas de políticas de inclusión social, participación empresarial, 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!

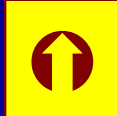
Principales Productos de Exportación del Bloque Centroamericano



Principales Productos de Exportación de Costa Rica

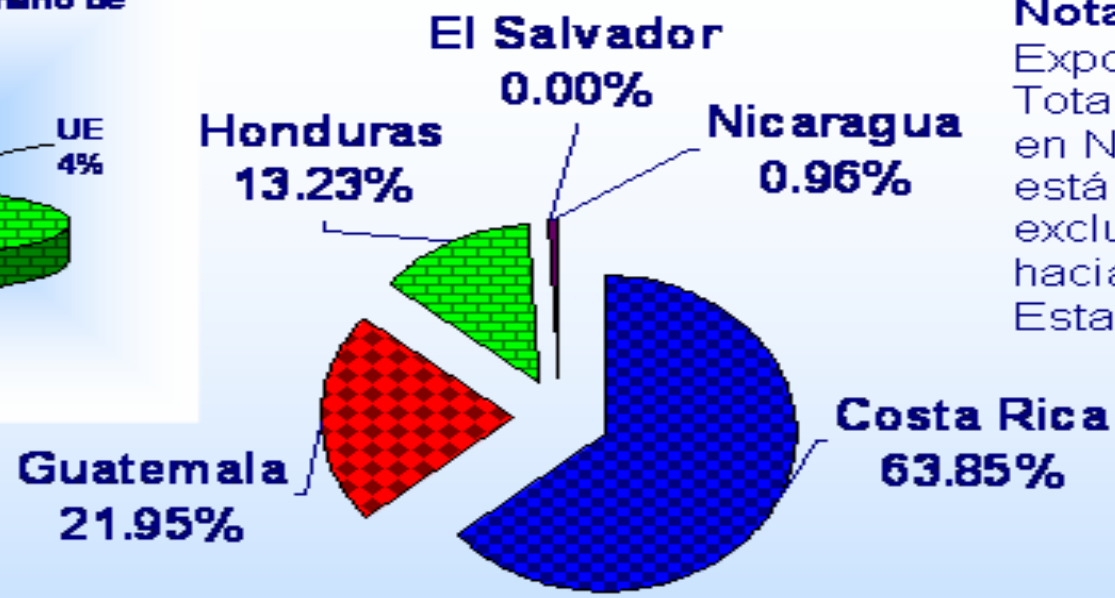


Fuente: Elaboración propia a partir de Base de Datos de SIECA. 2006.



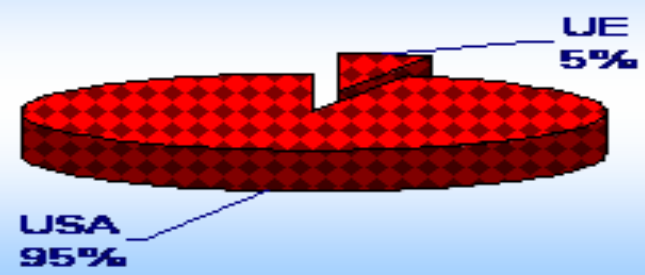
Exportación Total de Banano de Centroamérica y su Distribución por País (2006)

Distribución de la Exportación de Banano de Honduras

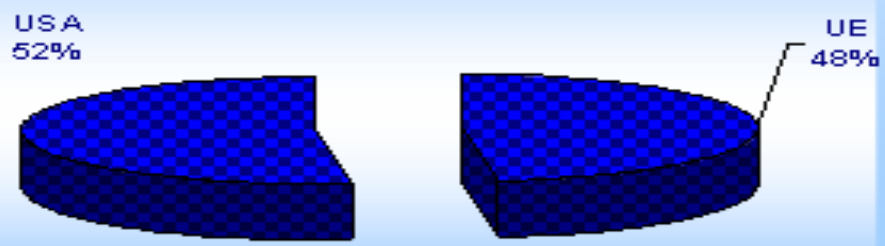


Nota: La Exportación Total de Banano en Nicaragua está dirigida exclusivamente hacia los Estados Unidos.

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

