

# Acuerdo de Asociación con Unión Europea: una panorámica del proceso negociador costarricense



Velia Govaere Vicarioli

# EJES TEMATICOS

1

AACUE: antecedentes y particularidades

2

Importancia comercial para CA y CR

3

Negociaciones de Costa Rica como  
buque insignia del comercio con UE

4

Un complejo proceso negociador

5

Resultados y 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 (ICC) y europeos bajo 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.
- ⇒ 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.
- ⇒ Objetivo primordial de la negociación:
  - ⇒ consolidar y ampliar beneficios bajo el SGP y,
  - ⇒ pasar de un sistema discrecional y sujeto a prórrogas a un acceso a mercado con seguridad jurídica y con el beneficio de un sistema de solución de controversias.

# Particularidades del AACUE

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

# 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:

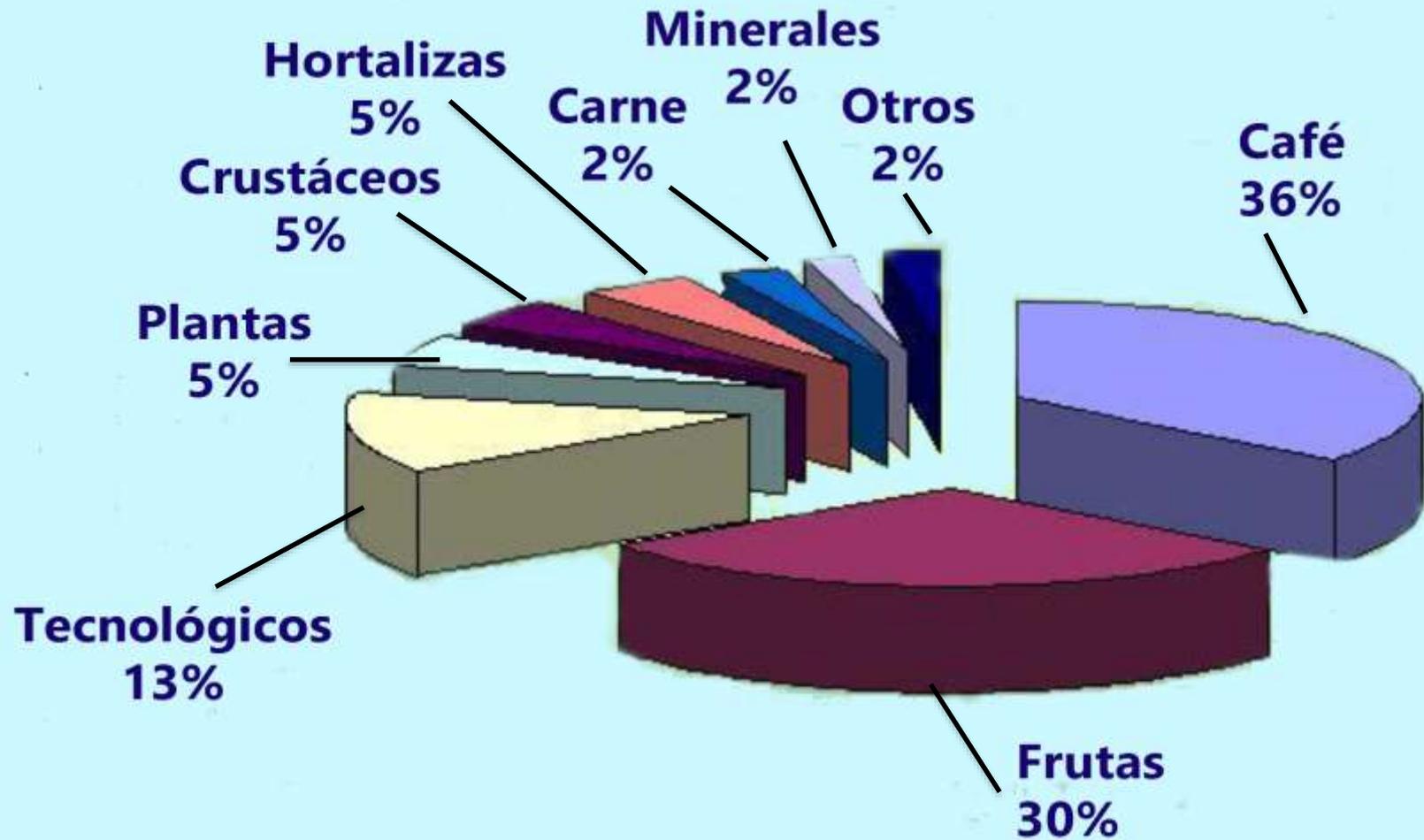
- Las negociaciones de cooperación se enmarcaron en el Programa de Cooperación con Centroamérica, oficializado en el 2007, para el período 2007-2013.
- Esta cooperación se distribuía, entonces, en 223 millones de euros para Honduras, 214 para Nicaragua, 135 para Guatemala, 38 millones para Panamá, 121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

**Pero CR es buque insignia en materia comercial...**

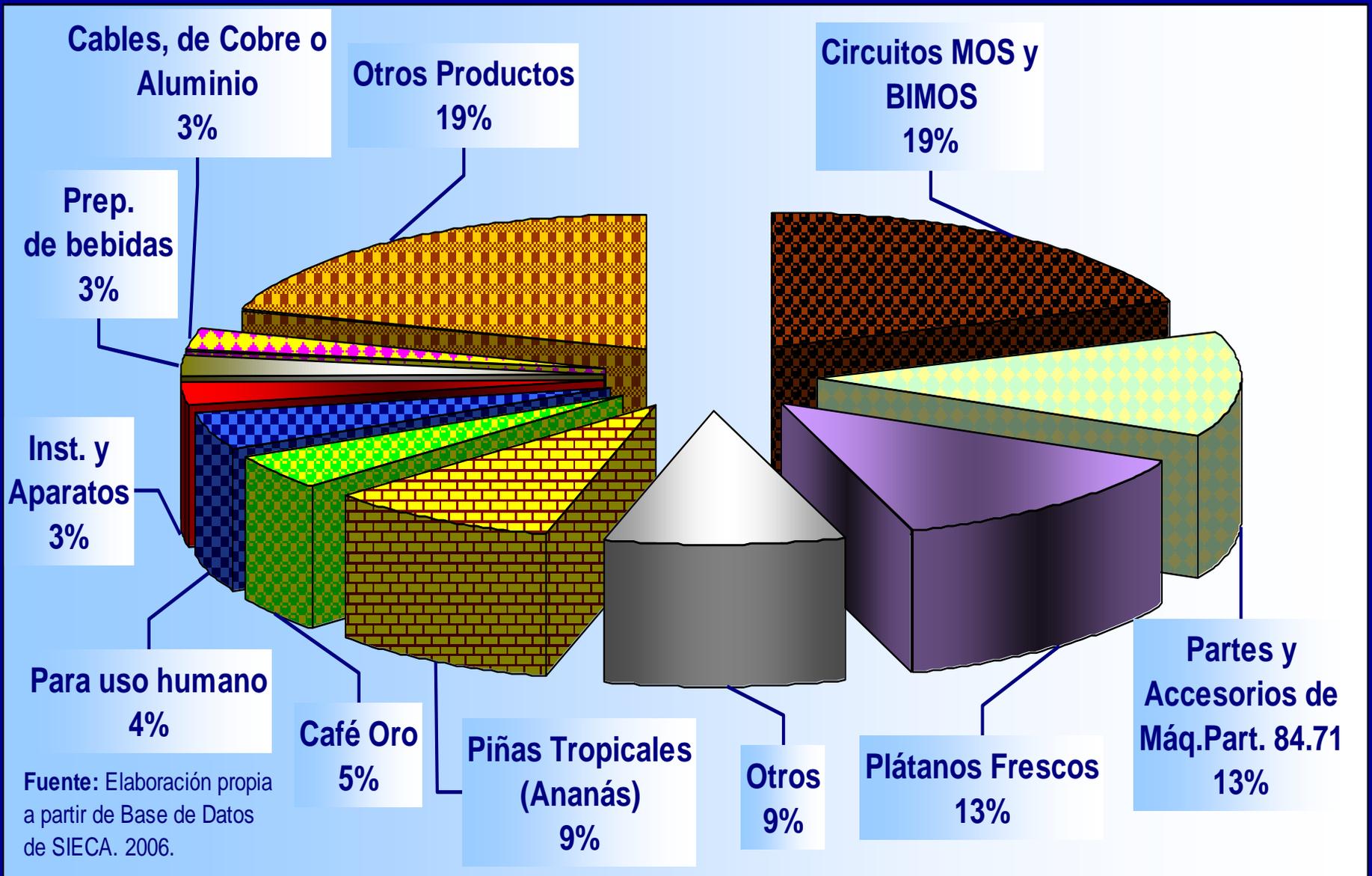
# Importancia comercial de la UE para CA y CR

- ➔ En 2006, el mercado comunitario era el tercer socio de CA representando el 13% de sus exportaciones totales.
- ➔ Oferta exportable CA sumamente concentrada: diez productos representaban 67% de las exportaciones y el 70% del total de las exportaciones de CA eran productos agrícolas sin ningún valor agregado (2006). Salvo CR como caso atípico.
- ➔ Los rubros de diálogo político y cooperación eran muy relevantes para CA. La perspectiva comercial guiaba los intereses costarricenses.

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



# Principales Productos de Exportación de Costa Rica



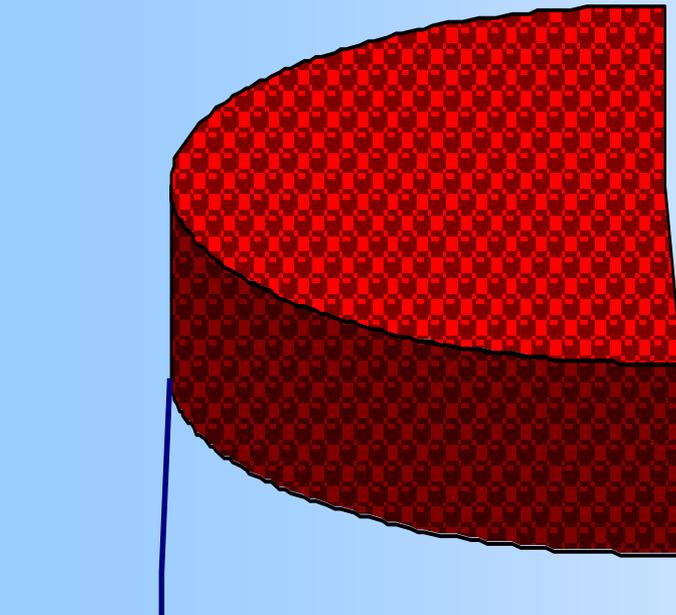
Fuente: Elaboración propia a partir de Base de Datos de SIECA. 2006.

# Costa Rica: buque insignia en materia comercial

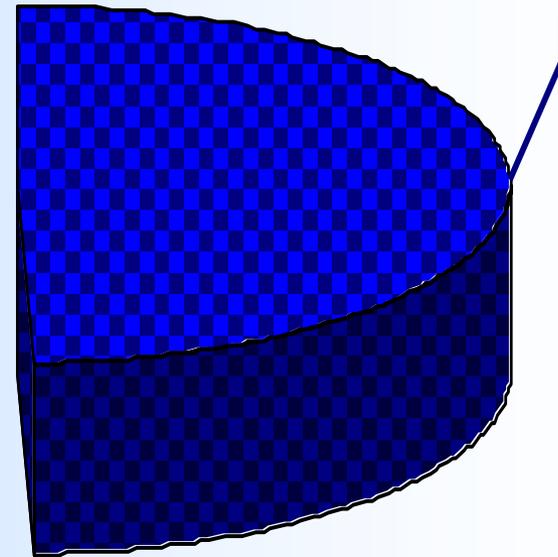
- ➡ La mitad de las exportaciones a UE provienen de Costa Rica.
- ➡ La UE representaba su segundo o tercer socio comercial al inicio de las negociaciones (se disputaba el espacio con China).
- ➡ Mayor usuario del SGP o sea, el país con más que ganar o perder en las negociaciones
- ➡ Una oferta exportable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

# La importancia del SGP

## Aprovechamiento de Centroamerica del SGP



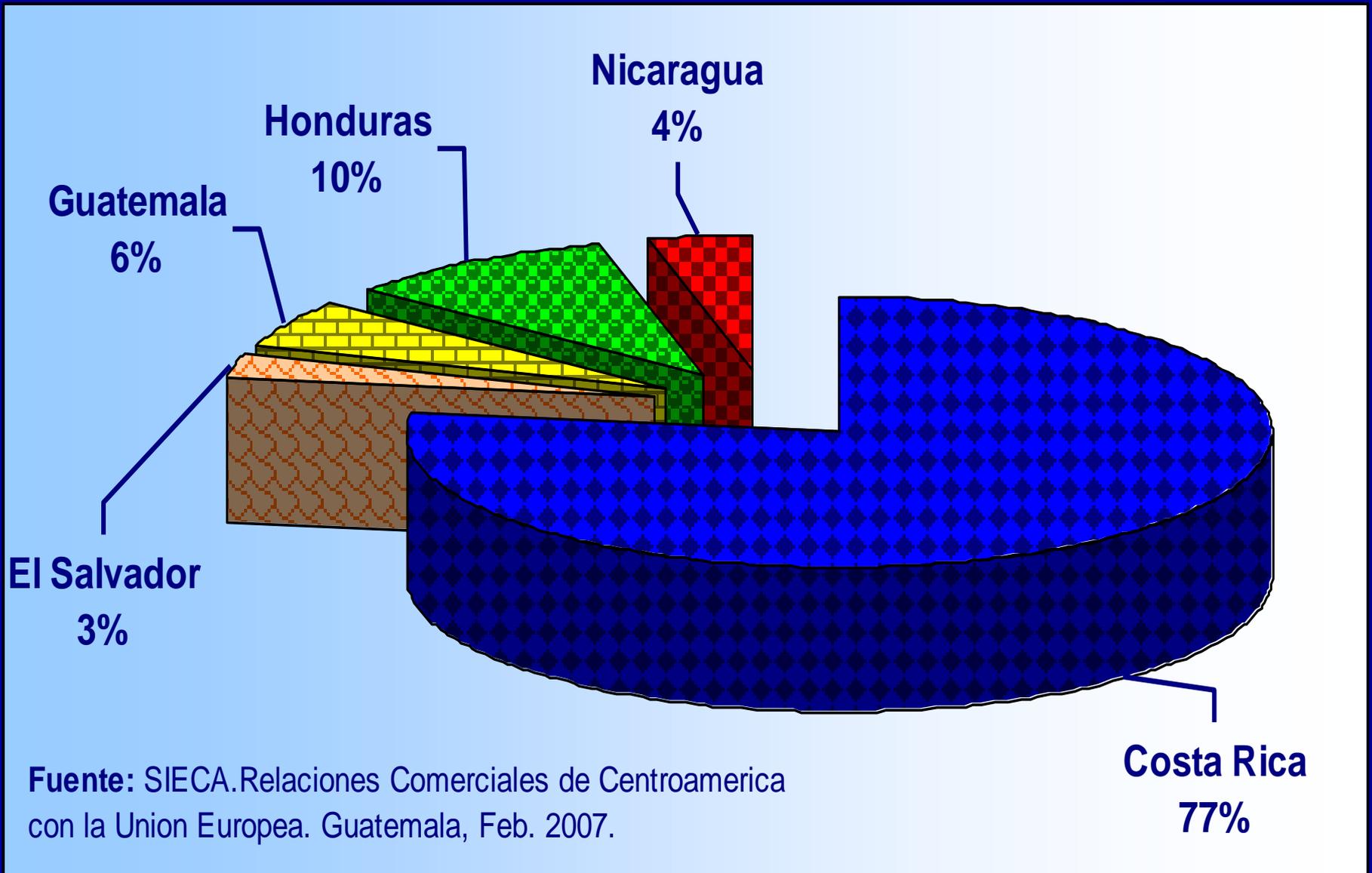
**Fuera del SGP**  
**51%**



**SGP**  
**Participación**  
**49%**

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

# CR: buque insignia en aprovechamiento del SGP



# Mirada al proceso negociador

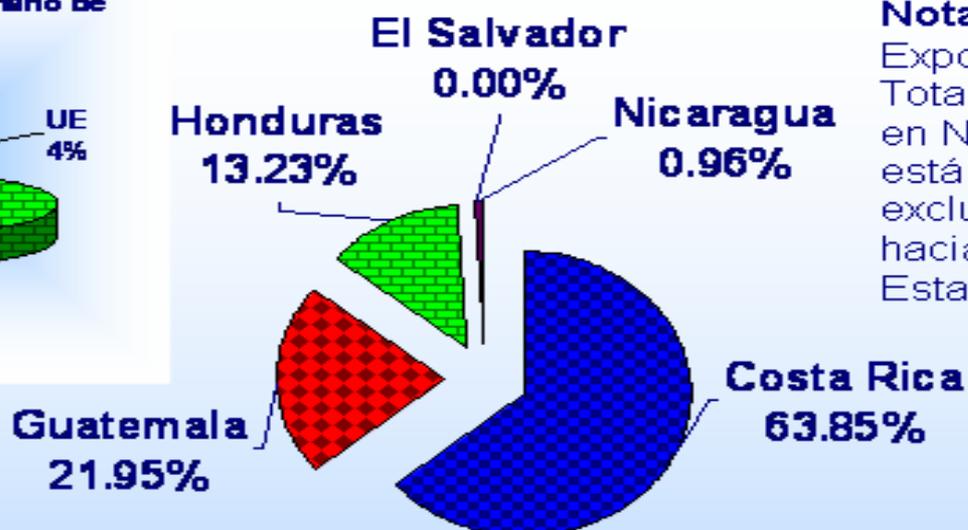
- ⇒ Compleja negociación de bloque CA a bloque UE con componente ideológico.
- ⇒ **¿Cómo se negociaba? Triple negociación:**
  - ⇒ Negociaciones internas entre instituciones  
Cancillería/Mideplan/COMEX para lograr consensos nacionales.
  - ⇒ Negociación CA frente a UE entre una serie de instituciones.
  - ⇒ Negociación bloque CA frente a bloque UE
- ⇒ “Cuarto adjunto” congrega los intereses del sector privado y otras entidades como ONGs (UICN para el tema ambiental) o temas ambientales

# Mirada al proceso negociador

- ⇒ Diferencias de intereses comerciales entre países centroamericanos:
  - ⇒ Cooperación era de primera importancia para Honduras y Nicaragua. CR era ya país de renta media y buscaba cooperación regional
  - ⇒ Problemas internos de consensos complejos en diálogo político (Parlacen y la Corte CA de Justicia) a ideología UE
  - ⇒ Comercial: CA tenía oferta concentrada vs. CR que negoció sola productos importantes (banano o piña) en canasta diversificada. El ejemplo clásico es banano.

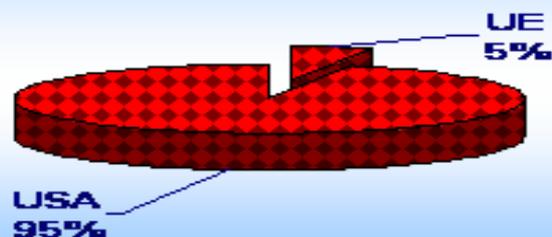
# Exportación Total de Banano de Centroamérica y su Distribución por País (2006)

Distribución de la Exportación de Banano de Honduras

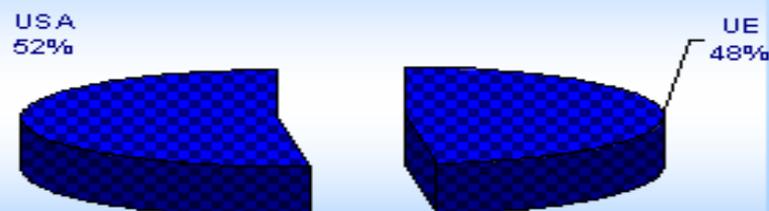


**Nota:** La Exportación Total de Banano en Nicaragua está dirigida exclusivamente hacia los Estados Unidos.

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

# Conclusiones: negociaciones exitosas para CA y CR

- ➡ Negociaciones del 2007 hasta el 2010 con varias parálisis dada la complejidad de su negociación.
- ➡ 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.
- ➡ Especialmente relevante su impacto comercial para CR que logra sola negociar hitos como en banano: reducción de arancel en 10 años de 176 euros hasta 75 euros por tonelada.

# Resultados para Costa Rica

- ➔ Costa Rica cuenta hoy con 16 TLC que rigen el comercio del país con 51 socios comerciales pero el AACUE sigue siendo emblemático
- ➔ 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.

# Preguntas

- ➔ ¿Qué piensan de la complejidad de este proceso negociador? ¿Cómo visualizan seguir una negociación en “cuarto adjunto”?
- ➔ Durante el proceso negociador hubo al menos dos interrupciones. Una se debió al golpe que tuvo Honduras en esos años. ¿Cuál piensan ustedes fue el tema de disputa de la otra pausa en la negociación?
- ➔ Un comentario final: ¿Cómo visualizan la posición de la negociación costarricense frente al resto de CA?

**¡Muchas Gracias!**