

Facilitando la efectiva integración de países en desarrollo a la economía global a través de programas de Ayuda para el Comercio.

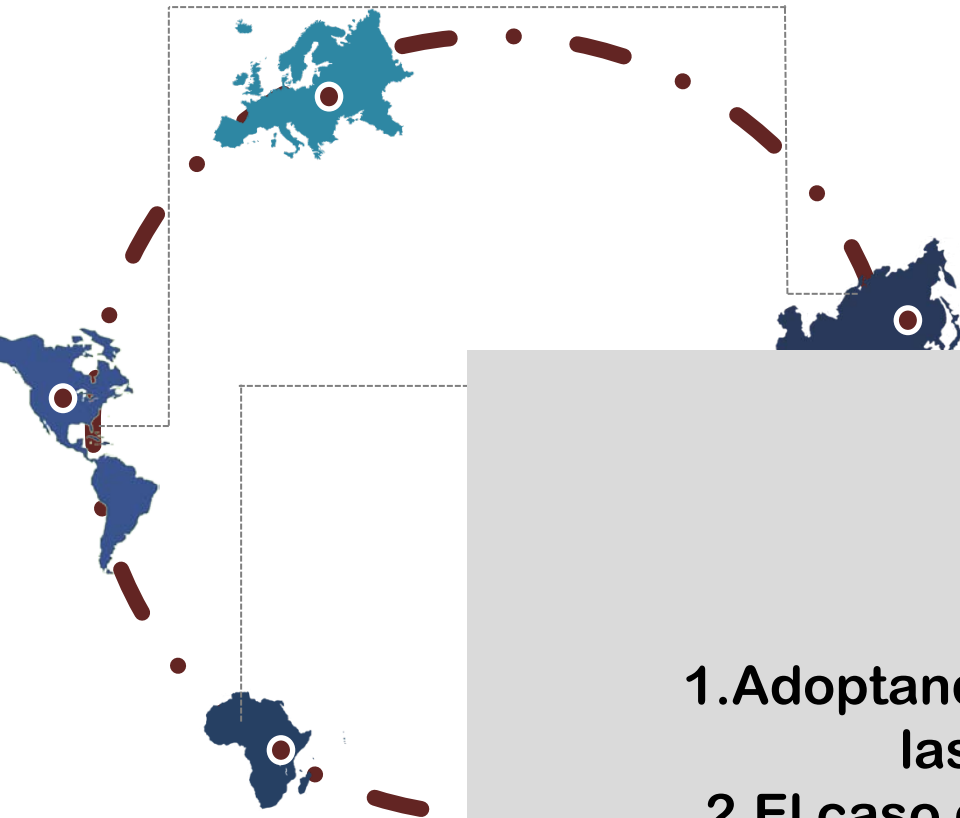
El caso de Costa Rica



Natalia Sánchez Bermúdez

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR
COSTA RICA

COMEX

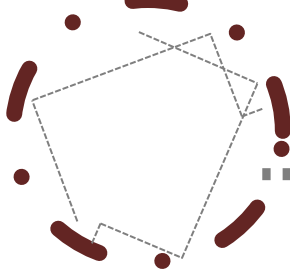


AGENDA

1. Adoptando la ayuda para el comercio a las nuevas realidades del mundo
2. El caso de Costa Rica: transformación estructural e integración a las CGV
3. El camino hacia adelante



1. Adoptando la ayuda para el comercio a las nuevas realidades del mundo



Nueva tendencia del comercio mundial

Siglo XX

Comercio de productos

- Productos finales
 - Hechos en un país



Siglo XXI

Comercio de procesos

- Procesos de manufactura
 - Productos intermedios
- Procesos de servicios
 - Directos: I+D, mercadeo, distribución
 - De apoyo: finanzas, contabilidad, recursos humanos, nómina





Cambio en las tendencias de las ventajas comparativas

Siglo XX

Cambio lento

- Ventajas comparativas en productos finales
 - Requiere desarrollar un rango amplio de capacidades
 - Agentes domésticos desarrollan lentamente todas las capacidades a lo interno
 - Industrialización es compleja



Siglo XXI

Cambio rápido

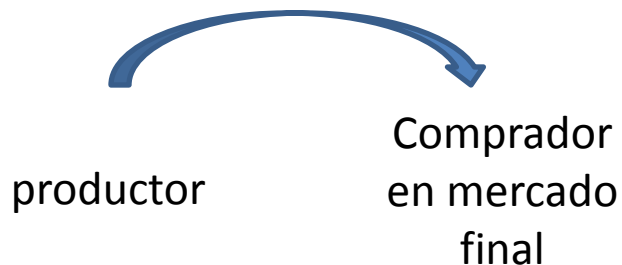
- Ventajas comparativas en procesos intermedios
 - Requiere desarrollar un rango estrecho de capacidades
 - Agentes externos traen algunas capacidades rápidamente a través de flujos internacionales de bienes, capital, ideas y mano de obra
 - Industrialización más rápida

Nuevos objetivos de competitividad

Siglo XX

Vender productos finales

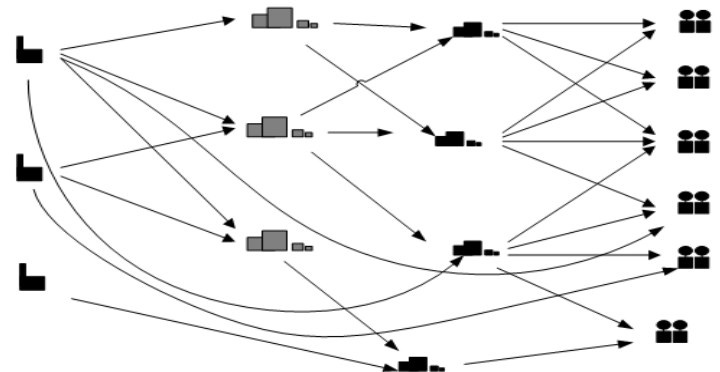
- Enfoque en colocar productos en mercado final
- Importancia modesta de la logística (en productos no perecederos)



Siglo XXI

Mover productos intermedios de manera sincronizada

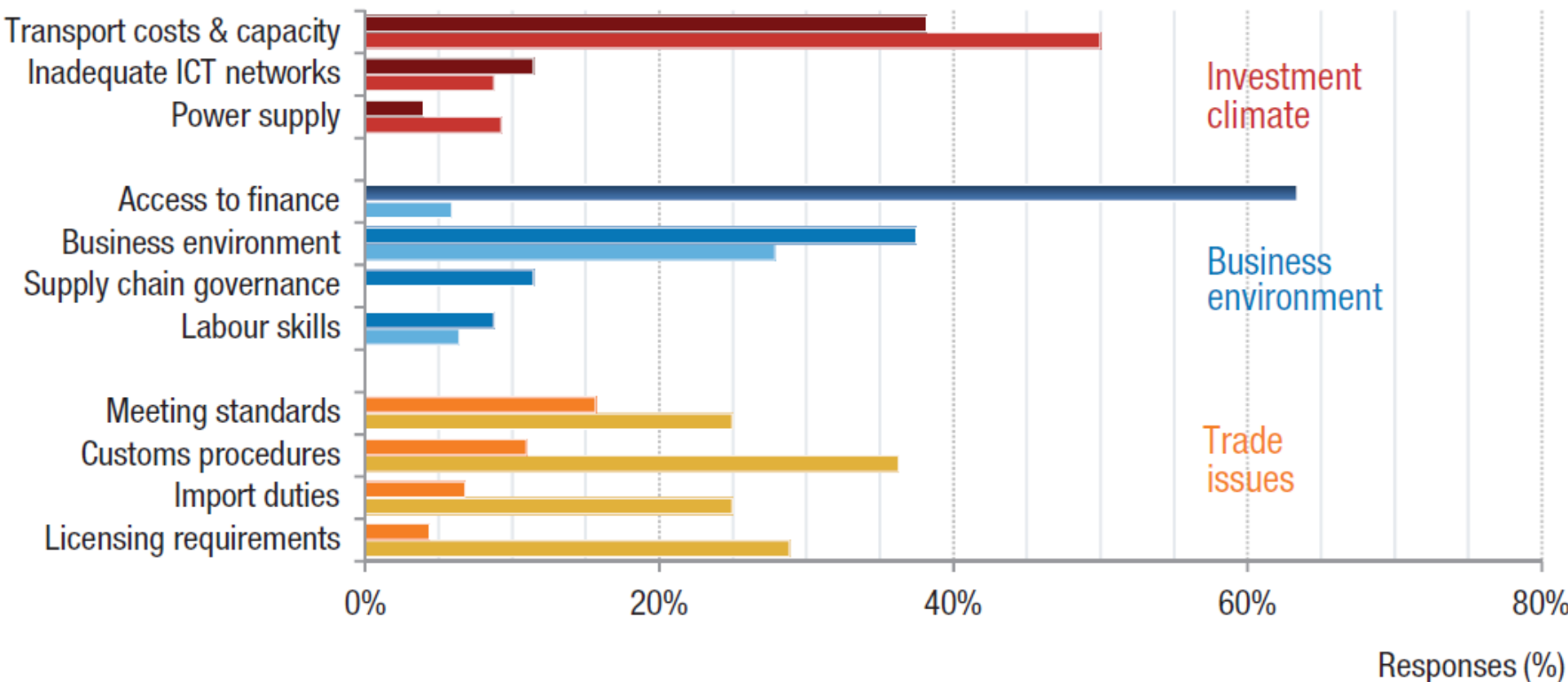
- Enfoque en recibir productos intermedios del destino anterior, transformarlos y moverlos al siguiente destino
- **Logística y coordinación precisa se vuelven indispensables**



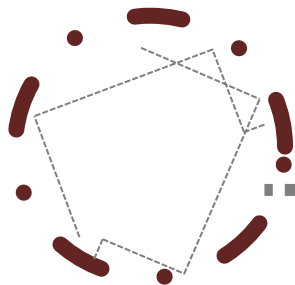
Los países enfrentan aún muchas barreras para integrarse a las CGV

Principales barreras que enfrentan las empresas para integrarse en CGV

(Suplidores en países en desarrollo en oscuro comparando con firmas líderes)



Source: OECD/WTO Aid-for-Trade Questionnaire, 2013



El papel de la aft en la creación de capacidades relacionadas con CGV

- **La aft tiene un rol fundamental al permitir a los países en desarrollo integrarse a las CGV.**
- **Áreas prioritarias en la creación de capacidades y la asistencia técnica:**
 - Mejor entendimiento de los “drivers” que permiten la integración a las CGV.
 - Mitigación de las barreras al comercio.
 - Reducción los costos relacionados con acceso a estándares.
 - Mejoramiento de las operaciones aduaneras y los pasos fronterizos.
 - Establecimiento de la la ventanilla única para exportaciones e importaciones.
 - Mejoramiento de la capacidad regulatoria (sector de servicios).



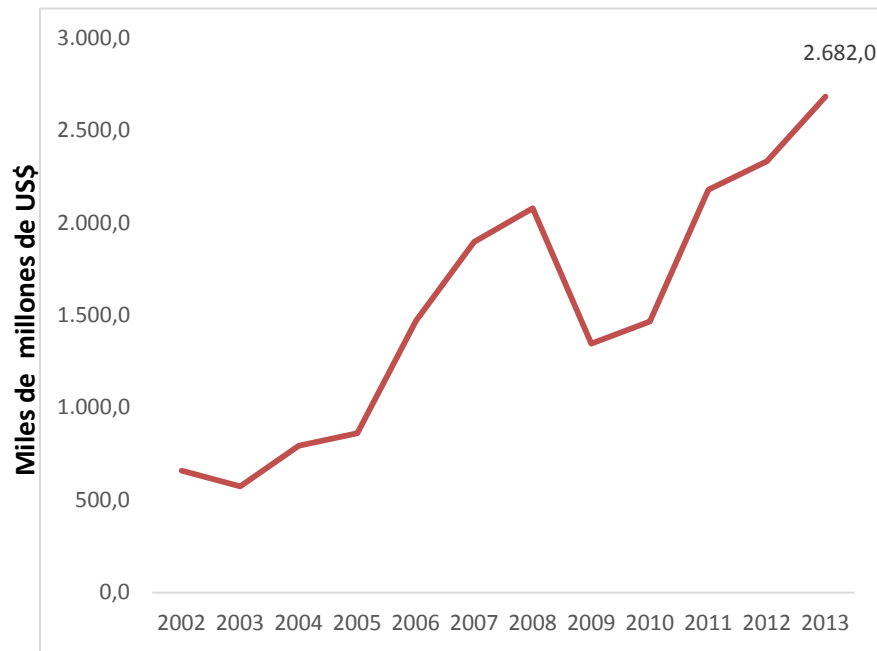
2-El caso de Costa Rica: transformación estructural e integración a las CGV

Costa Rica ha experimentado en un cambio importante en su estructura productiva

Atracción de IED

250+ empresas multinacionales de alta tecnología en el país

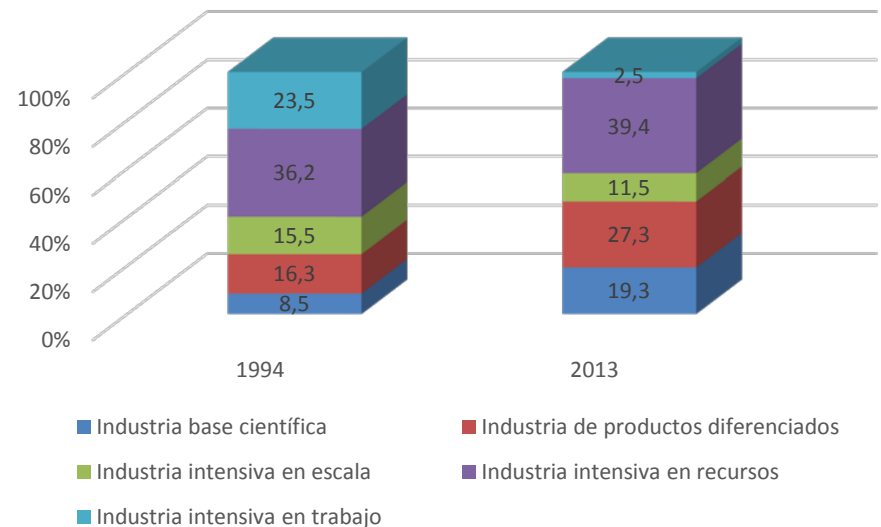
Costa Rica: IED total



Cambio en la estructura productiva

Modificación en el uso de los factores de producción

Estructura de las exportaciones industriales según intensidad de uso de los factores de producción



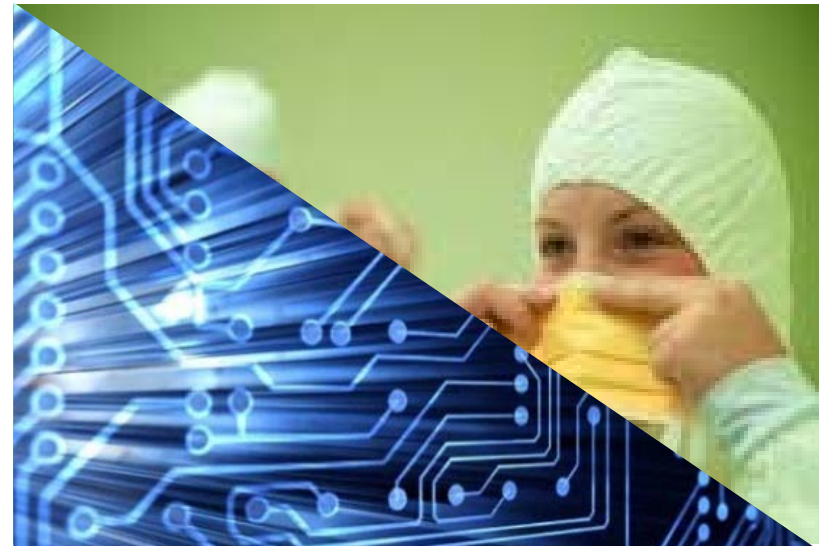
Agregamos más valor a las exportaciones

Mayor sofisticación en principales productos de exportación:

1994
café y
banano



2014
Microprocesadores,
dispositivos médicos y
servicios





Las cuales han crecido en valor, diversidad y sofisticación

Exportaciones de bienes y servicios se multiplicaron

Bienes

Pocos productos a Centroamérica



Más de 4.500 productos a 147 países

Actividades básicas



Actividades complejas que utilizan alta tecnología y recurso humano sofisticado

Más del 50% de las exportaciones provienen de Zonas Francas

Servicios

Aparte del turismo pocos servicios exportables



Prevalencia de servicios de TI y otros servicios empresariales

Poca relevancia

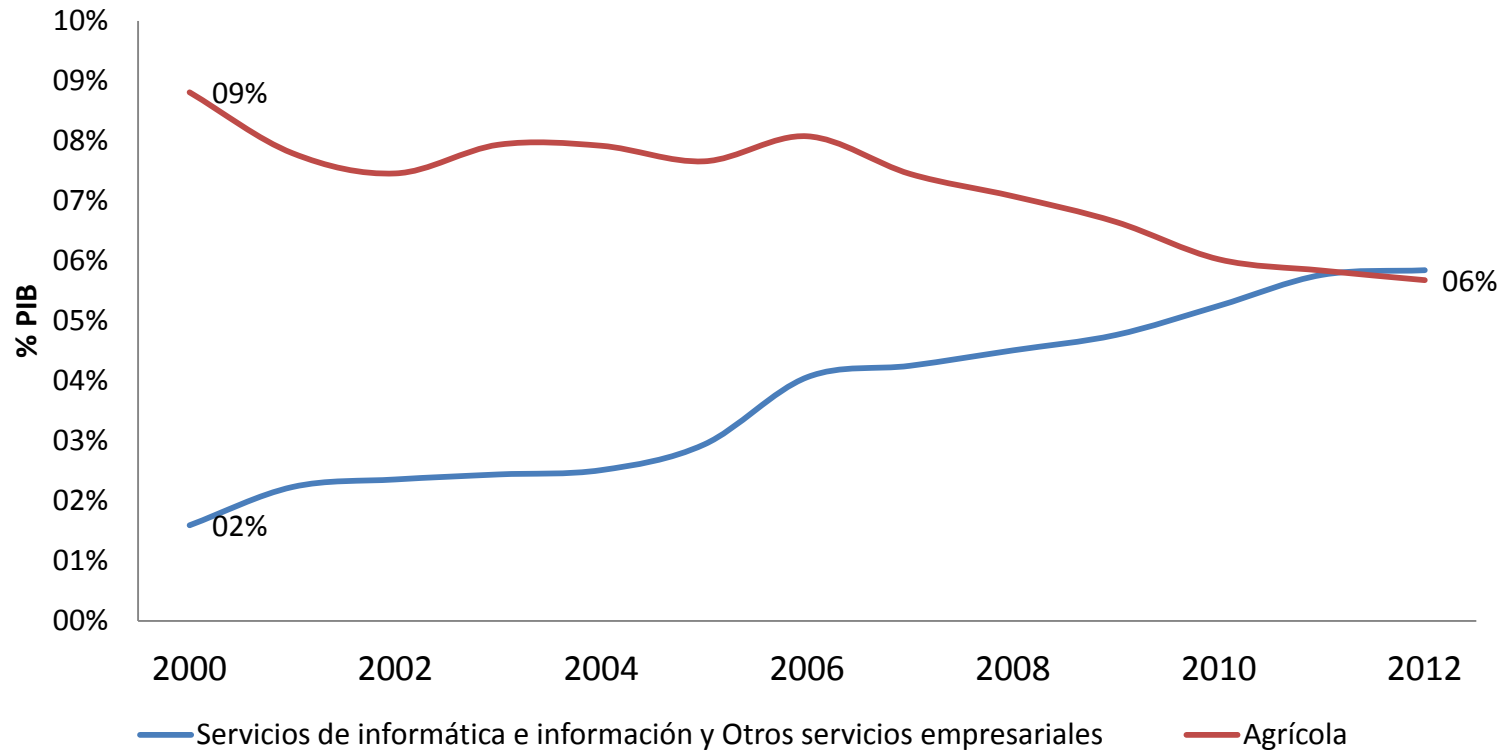


Crecimiento rápido
Centros de contacto (33% anual)
Software (20% anual)
Servicios compartidos (10% anual)

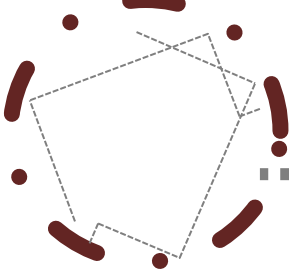
33% de las exportaciones son de servicios

Y las exportaciones de servicios han alcanzando las exportaciones agrícolas

Costa Rica: Participación de las exportaciones en el PIB, por sector (2000-2012)

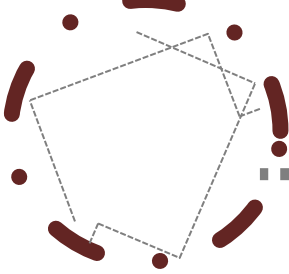


Fuente: Elaboración propia con datos del BCCR.



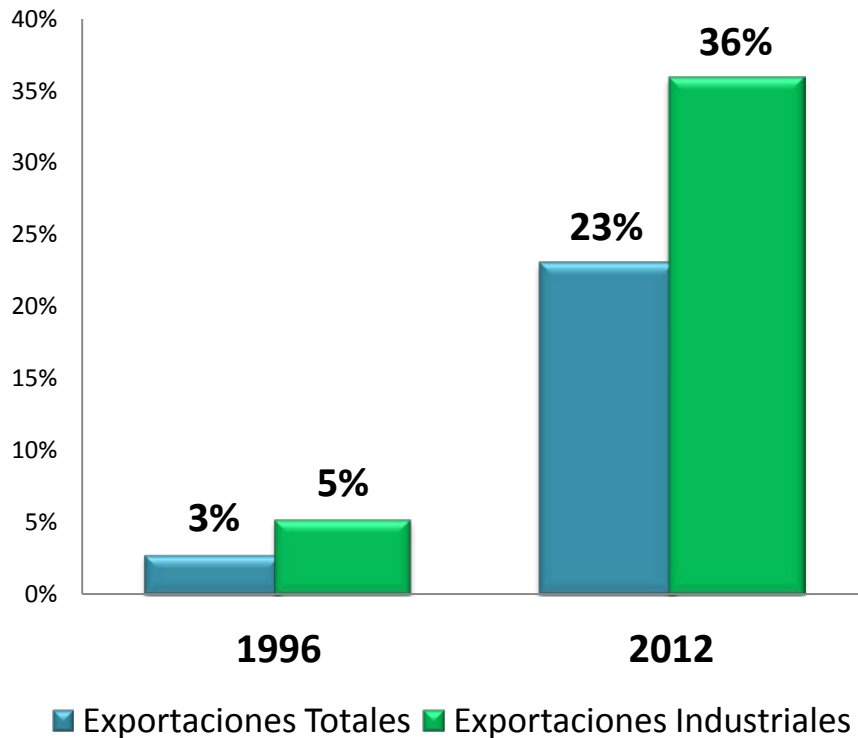
A pesar de nuestro pequeño peso en el comercio mundial





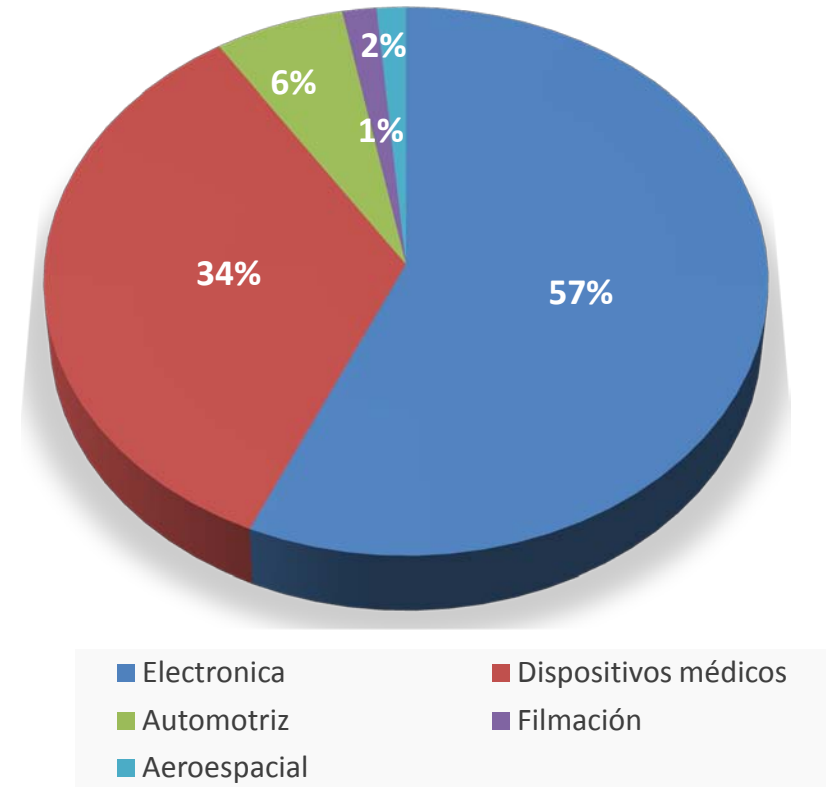
Exportaciones de bienes integradas a CGV

Costa Rica: participación relativa de los productos ITA en las exportaciones



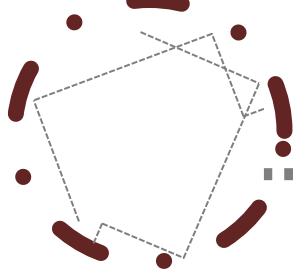
Fuente: Elaboración- COMEX; Data - PROCOMER.

Costa Rica: Exportaciones integradas a las CGV, por industria (2013)



Fuente: Elaboración - COMEX; Data - PROCOMER.

Ayuda para el comercio: combinación de esfuerzos de investigación



Medición de participación en CGV	 WORLD TRADE ORGANIZATION	Medir la participación de empresas de zonas francas en CGV
		Medir y caracterizar la participación de Costa Rica en CGV usando MIP internacional
	 United Nations Statistics Division	Vinculación de bases de datos micro para caracterizar participación de empresas en CGV
Formulación de políticas Publicas relacionadas con CGV		Determinación de trayectorias y recomendaciones de políticas para impulsar el escalamiento en CGV
		Recomendaciones para atraer IED basado en el conocimiento
		Recomendaciones para fortalecer sistema de innovación para impulsar el escalamiento en las CGV
		Recomendaciones para impulsar los encadenamientos productivos para fortalecer la participación en CGV



3-El camino hacia adelante

El camino hacia adelante ...

Seguir impulsando la participación de CR en las CGV con tres estrategias donde la ayuda para el comercio es fundamental:

- Diversificar empresas, mercados, actividades

1

- Atracción de IED de alta sofisticación.
- Seguir ampliando la plataforma comercial.
- Reducir las barreras al comercio (TISA).

- Fortalecer y profundizar participación

2

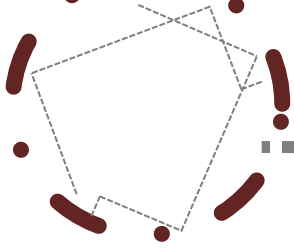
- Seguir fortaleciendo la capacidad de absorción de empresas locales.
- Seguir fortaleciendo el entorno de negocios (algunos servicios transversales).
- Fortalecer las relaciones público privado.

- Escalar hacia actividades de mayor valor agregado

3

- Inversión continua y en capital humano.
- Fortalecer sistema de innovación.

El camino hacia adelante ...



Proyectos claves



